



MEMORIA Y BALANCE

PERÍODO 01-04-2025 / 31-03-2026

CAJA DE SEGURIDAD SOCIAL
PARA ODONTÓLOGOS DE LA
PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Ley 8119 y sus modificatorias.

Estimados Colegas,

Durante el período analizado, la gestión se enfocó en la reducción de los gastos operativos, el fortalecimiento de los mecanismos de recaudación y recupero de deudas, la recomposición de los haberes previsionales, como claramente se manifiesta en el actual haber jubilatorio y la implementación de medidas estructurales orientadas a garantizar la sostenibilidad institucional. En este marco, se llevaron adelante un conjunto de acciones destinadas a fortalecer la sustentabilidad del sistema, tanto en lo previsional como asistencial (optimizando los recursos y mejorando la calidad prestacional a sus afiliados).

Reflejando una gestión que trabaja arduamente en busca de la eficiencia administrativa y el fortalecimiento de las prestaciones previsionales. De esta manera, nos fijamos garantizar a las actuales y futuras generaciones de aportantes, en primera instancia un haber jubilatorio y, en segundo lugar, que éste tenga relación directa con su grado de aportación.

El Directorio de la Caja de Odontólogos de la Provincia de Buenos Aires junto a sus Colaboradores, llevan a cabo en forma periódica, reuniones de trabajo a través de las cuales se asegura que toda la organización maneje un nivel de información adecuado para la toma de decisiones, el conocer cómo estas impactan en el resto de la organización, directa o indirectamente afectando el desarrollo de las tareas y que finalmente buscan soluciones que oportunamente benefician a los afiliados.

Desde la línea administrativa permanentemente se están buscando e implementando alternativas de operación más eficientes tendientes a aumentar ingresos y minimizar gastos. Esto bien puede observarse en el desarrollo del balance, donde resalta la gran disminución del gasto administrativo en esta gestión. Caracterizada esta por la austeridad y el correcto manejo de recursos, que no es más que la búsqueda de la SUSTENTABILIDAD institucional.

La Comunicación Institucional de la Caja ha estado continuamente actualizada respecto de las necesidades de contacto y difusión de información. En este sentido, la comunicación se ha consolidado como una herramienta esencial para conectar la institución con sus afiliados y afiliadas. Dicha Área ha trabajado para mantener la información actualizada de manera diaria e inmediata cuando la situación lo ha requerido, buscando siempre las mejores formas de comunicar y destacar todas las novedades, beneficios e información relevante para los afiliados y beneficiarios del sistema. Durante el 2025 estuvieron activas y al día las respuestas a afiliados y afiliadas a través de todos nuestros canales de contacto (mail, asistente virtual y redes sociales). Se diseñaron todos los materiales gráficos de comunicación de COMEI, y de la Caja, como así también afiches de jornadas virtuales especiales. Se publicaron placas especiales conmemorativas de las efemérides destacadas y fechas relevantes en materia de Salud. Manteniendo y actualizando la información brindada a través del BOT de la Caja. Cada texto que se brinda al contactarse con el Asistente virtual es

producido, cargado y programado por el Área de Comunicación, y se va actualizando diariamente en función de las necesidades de Comunicación la atención en línea a consultas de afiliados y afiliadas. Durante los días hábiles y en el horario de atención, da respuesta de forma inmediata a las consultas que ingresan a través del asistente virtual.

El trabajo desarrollado durante el período de análisis, estuvo fuertemente enfocado en sostener el vínculo con los afiliados en un contexto complejo para el sistema de Salud. A través del contacto directo, el fortalecimiento de las estrategias de comunicación y el seguimiento permanente de la situación de los afiliados, se buscó contribuir al sostenimiento del Sistema Asistencial y acompañar las decisiones institucionales mediante herramientas de gestión y comunicación.

La Auditoría externa contable, completamente independiente de las operaciones que se realizan en la organización, ha asistido en la determinación de la aplicación de las políticas y procedimientos establecidos, que se alcancen los estándares fijados, que los recursos se utilicen de forma eficiente y económica, alcanzando los objetivos de la organización; todo mediante informes que contengan comentarios, conclusiones, recomendaciones para la gestión, buscando ante todo sostener la Transparencia que identifica nuestra gestión.

La IA, hoy nos encuentra desde un lugar de aprendizaje y con las herramientas adecuadas para acompañar su desarrollo en busca de nuestra mejora propia e institucional.

La reserva para Jubilaciones tiene la finalidad de cubrir las sumas por contingencias de los profesionales que tienen ya la Jubilación otorgada, como de aquellos que están en condiciones actuariales de pedir el beneficio, pero aún no están efectivizadas (1700 aproximadamente en la actualidad), sin descuidar los FUTUROS HABERES JUBILATORIOS de los más de 12.000 afiliados activos que aportan. Sin contar que parte de las mismas tienen nombre y apellido propio correspondiendo a los aportantes de Art. 34B y 34L.

El compromiso futuro requiere responsabilidad y correcta administración, para lograr cubrir las expectativas propias del colectivo odontológico, pero además para garantizar la Sustentabilidad de un Sistema Previsional que cumpla con los fines para los que fue creado.

Mirando siempre hacia adelante, pero sin olvidar de dónde venimos....

Dra. Rosana S. ASENSIO
PRESIDENTE

MESA DIRECTIVA

PRESIDENTE	Rosana S. ASENSIO
VICEPRESIDENTE	Betina L. ARANCIBIA
SECRETARIO	Laura C. CASTELLANO
TESORERO	Mariana C. MENDEZ
SECRETARIO DE ACTAS	Ángel E. GARCÉ

DIRECTORIO

DIRECTORES TITULARES

Leonardo A. FUSE
 Betina L. ARANCIBIA
 Vanesa C. BUSTAMANTE
 Mariana C. MENDEZ
 Ángel E. GARCE
 Laura C. CASTELLANO
 Rosana S. ASENSIO
 Pablo A. SURIA
 M. del Rosario MUTTI
 Rodrigo C. MILICEVIC
 Laura PINTUS

DIRECTORES SUPLENTE

Verónica URRUTIA ERBETTA
 Carlos ORTWEIN
 Silvia N. SALDAÑA
 Rosa Ana DALLA LIBERA
 Jorge KARTOFEL
 Pablo G. LEONE
 Gabriel I. LAVELLA
 Mario N. SILBER
 Regina BIBBO
 Pablo A. GARRIZ
 Carmen HABERSTICH

¹ El 31 de mayo de 2025, el Dr. Pablo Suriá renunció a su cargo de director Titular. En el mes de junio de 2025, renunció a su cargo el Dr. Mario Silber. Con posterioridad, se registraron renunciaciones de Asambleístas, situación que hizo necesario convocar a un proceso electoral a fin de cubrir las vacantes y asegurar la normal continuidad del gobierno institucional, de conformidad con las disposiciones reglamentarias vigentes.

Como resultado del proceso electoral, las nuevas autoridades, Dr. Diego Álvarez y Dra. Fernanda Caldararo, asumieron sus funciones a partir de diciembre 2025, dando inicio a una nueva etapa de gestión y garantizando la continuidad de la administración y el normal funcionamiento de la Institución.



CAJA
ODONTÓLOGOS

MEMORIA

PERÍODO 01-04-2025 / 31-03-2026

CAJA DE SEGURIDAD SOCIAL
PARA ODONTÓLOGOS DE LA
PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Ley 8119 y sus modificatorias.

ÍNDICE

AREA INSTITUCIONAL

- 7 ACTIVIDADES EN LA COORDINADORA PROVINCIAL DE CAJAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES Y LA COORDINADORA NACIONAL DE CAJAS PROFESIONALES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA
- 8 REUNIÓN DE GERENCIAS DE LA COORDINADORA DE CAJAS DE PREVISIÓN Y SEGURIDAD SOCIAL PARA PROFESIONALES DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES
- 8 COMISIÓN DE JÓVENES EN EL MARCO DE LA COORDINADORA DE CAJAS
- 9 RELACIONES INSTITUCIONALES
- 10 ASAMBLEA ANUAL ORDINARIA
- 14 PRESENCIA DE VEEDORES - ENTIDADES PROFESIONALES
- 14 ELECCIONES DISTRITO VIII
- 15 ASESORIA LETRADA
- 15 GERENCIA GENERAL

ÁREA ADMINISTRATIVA

- 17 CAPITAL HUMANO
- 23 DEPARTAMENTO DE COBRANZAS, COMUNIDAD VINCULADA Y LEGALES
- 27 DEPARTAMENTO DE SISTEMAS
- 30 ÁREA DE Data & AI
- 30 ÁREA DE PLANEAMIENTO DE MARKETING
- 38 **ÁREA JUBILACIONES, PENSIONES Y SUBSIDIOS**

ÁREA INSTITUCIONAL

ACTIVIDADES EN LA COORDINADORA PROVINCIAL DE CAJAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES Y LA COORDINADORA NACIONAL DE CAJAS PROFESIONALES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA

A lo largo del último período hemos participado en distintas jornadas y espacios de encuentro que resultaron altamente valiosos para nuestra Institución. Estas instancias favorecieron el intercambio de experiencias, el fortalecimiento de relaciones institucionales y la incorporación de nuevas herramientas y perspectivas para el desarrollo de nuestras tareas.

Consideramos que los aprendizajes obtenidos a partir de dichas actividades nos permiten hoy transmitir y compartir lo incorporado con otras instituciones y ámbitos profesionales, promoviendo el trabajo colaborativo y contribuyendo al fortalecimiento y crecimiento continuo de nuestra Caja.

El lunes 5 de mayo, la Presidente Rosana Asensio participó en la reunión que se llevó a cabo por Zoom con las Secretarías Generales de la Coordinadoras de Cajas nacional y provincial, y de la que participaron representantes de las Cajas de Previsión y Seguridad Social para profesiones de la Provincia de Buenos Aires. En la misma se abordaron diversos temas como la situación previsional de los profesionales independientes, y el compromiso de las Cajas profesionales de toda la provincia de fortalecer el trabajo articulado y dar visibilidad a las particularidades del sistema previsional que las distingue, en pos de proteger el futuro de miles de profesionales que sostienen sus actividades con responsabilidad y vocación.

El viernes 9 de mayo, la Presidente Dra. Rosana Asensio, asistió a la reunión plenaria de la Coordinadora de Cajas provincial que preside en su carácter de Secretario General, el Dr. Héctor Sainz (Presidente de Caja de Médicos de la Prov. De Bs.As.).

El viernes 23 de mayo, en la Caja de Médicos, se llevó a cabo una nueva reunión de la Coordinadora de Cajas de la Provincia de Buenos Aires. Asistió la Dra. Rosana Asensio. Durante la reunión se trataron temas relacionados al proyecto de ley y al decreto que desregulan el ejercicio de los profesionales como así también otros temas relacionados con el 85° Plenario de Coordinadora de Cajas de Previsión y Seguridad Social de la República Argentina.

Entre el 15 y 16 de mayo, se llevó a cabo el 85° Plenario de la Coordinadora de Cajas de Previsión y Seguridad Social para Profesionales de la República Argentina, del que participó la Dra. Rosana Asensio en representación de esta Caja para Odontólogos.

El jueves 27 de noviembre, a las 14 horas, en la sede del Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, sita en calle de la ciudad de La Plata, se invitó a una reunión a los representantes de las Cajas que integran la Coordinadora de Cajas de Previsión y Seguridad Social para los Profesionales de la Provincia de Buenos Aires con

el Ministro de Economía de la Provincia de Buenos Aires, Lic. Pablo Julio López, asistiendo por la Caja de Odontólogos la Dra. Rosana Asensio.

Hemos asistido a todas las reuniones de las Cajas de Previsión y Seguridad Social para profesionales de la Provincia de Buenos Aires, que nuclea la Coordinadora de Cajas Provincial.

REUNIÓN DE GERENCIAS DE LA COORDINADORA DE CAJAS DE PREVISIÓN Y SEGURIDAD SOCIAL PARA PROFESIONALES DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

El viernes 24 de octubre, el Secretario General de la Coordinadora Provincial, Dr. Héctor Sainz, convocó a las Gerencias de cada Caja a participar de una reunión presencial en la sede institucional de la Caja de Previsión y Seguro Médico de la Provincia de Buenos Aires. Por la Caja de Odontólogos asistió el Gerente General, sr. Héctor de Felice

El objetivo de esta primera reunión, realizada en un marco formal, fue construir una agenda de reuniones mensuales entre Gerentes y con el fin de compartir ideas, perspectivas y mejores prácticas; fomentar ideas; resolver problemas estratégicos y de planificación conforme a la visión y objetivos de las instituciones previsionales para profesionales de la Provincia de Buenos Aires. Asimismo, se organizó un grupo de WhatsApp, a fin de mantener una comunicación más fluida entre las máximas autoridades administrativas de las instituciones previsionales para profesionales de la Provincia de Buenos Aires.

Posteriormente, el 12 de noviembre, se realizó una reunión a la cual asistió en representación de la Caja de Odontólogos la Responsable del Área de Finanzas, Sra. Elena Paoli. Conforme al temario propuesto se analizó el convenio con Mercado Pago sobre todo dos puntos: las comisiones propuestas y los plazos de acreditación de acuerdo con el medio de pago utilizado. La conclusión es que de acuerdo con el modo con que cada Caja recauda sus aportes es un medio conveniente o no, ya que muchas no utilizan tarjeta de crédito o se deriva mediante transferencias conjunta los aportes. También se revisaron las comisiones que se pagan al Banco de la Provincia de Buenos Aires y por Provincia Net. Otro tema fue el uso de transferencia para el pago de aportes de los afiliados con los inconvenientes administrativos que ocasiona este medio pago. Se recibió la propuesta de una App por parte del grupo Brext (Ex Grupo Los Tilos) para las distintas Cajas. Los dos últimos puntos sobre los que se conversó y que se desarrollarían con más profundidad en las próximas reuniones fueron Convenios de Reciprocidad y Reclamos de Deudas.

COMISIÓN DE JÓVENES EN EL MARCO DE LA COORDINADORA DE CAJAS

X JORNADA NACIONAL DE PREVISION Y SEGURIDAD SOCIAL PARA JOVENES PROFESIONALES: Planificación Estratégica para los nuevos desafíos en Seguridad Social.

El viernes 3 de octubre, en la ciudad de La Plata, se llevó a cabo la X JORNADA NACIONAL DE PREVISIÓN Y SEGURIDAD SOCIAL PARA JÓVENES PROFESIONALES organizada por la Coordinadora de Cajas de Previsión y Seguridad Social para Profesionales de la República Argentina, a partir de un programa de contenidos generado y promovido por la Comisión de Problemática de los Nuevos Profesionales. Participaron, invitados por la Caja de Seguridad Social para Odontólogos de la Provincia de Buenos Aires: Laura Cristina Benítez, Camila Acosta y Adela Mondrik.

RELACIONES INSTITUCIONALES

Durante el período que nos ocupa, nuestra Institución desarrolló una intensa actividad en el ámbito de las relaciones institucionales, orientada a fortalecer los vínculos con los afiliados, las entidades profesionales y diversos organismos de interés, consolidando así su presencia y representación en toda la Provincia de Buenos Aires.

En este marco, se llevaron a cabo reuniones informativas en distintas ciudades de la Provincia, con el objetivo de acercar a los afiliados información actualizada sobre la marcha institucional, los aspectos vinculados a los aportes previsionales, los beneficios que brinda la Caja y otros temas de interés relacionados con el ejercicio profesional y la seguridad social. Estos encuentros permitieron, además, generar espacios de diálogo directo, atender consultas e inquietudes y fortalecer la comunicación con los profesionales.

Asimismo, se mantuvieron reuniones con instituciones odontológicas y con entidades de otros ámbitos, promoviendo el intercambio de experiencias, la articulación de acciones conjuntas y la construcción de vínculos que contribuyen al cumplimiento de los objetivos institucionales y al fortalecimiento del sistema previsional profesional.

Con el propósito de continuar mejorando la gestión y la administración de los recursos institucionales, representantes de la Caja participaron en jornadas y encuentros especializados en materia de inversiones, accediendo a información y herramientas de utilidad para el análisis y seguimiento de las estrategias financieras implementadas por la Institución.

Por otra parte, se impulsaron diversas instancias de capacitación destinadas tanto al Personal como a los miembros de los órganos de conducción, reafirmando el compromiso con la formación continua, la actualización de conocimientos y el fortalecimiento de las capacidades necesarias para brindar un servicio cada vez más eficiente y acorde a las demandas actuales.

Las acciones desarrolladas durante el período reflejan el compromiso permanente de la Institución con la cercanía a sus afiliados, la capacitación de sus recursos humanos, la vinculación con actores estratégicos y la mejora continua de su gestión, pilares fundamentales para el cumplimiento de su misión y objetivos.

Cabe aclarar que el Directorio mantiene un firme compromiso con la capacitación continua como herramienta fundamental para fortalecer la calidad de la gestión y la

toma de decisiones. En este sentido, sus integrantes participan de manera periódica en instancias de formación, actualización y perfeccionamiento en temáticas vinculadas con sus funciones y responsabilidades.

Durante el ejercicio, los miembros del Directorio asistieron a diversas capacitaciones, entre ellas aquellas orientadas a inversiones, mercados financieros, gestión de riesgos, gobierno corporativo y demás aspectos relevantes para la administración de la institución. Estas actividades les permiten mantenerse actualizados respecto de las mejores prácticas, los cambios normativos y las tendencias del sector.

La actualización permanente de conocimientos contribuye a una conducción más eficiente, responsable y estratégica, fortaleciendo la capacidad del Directorio para adoptar decisiones informadas y alineadas con los objetivos institucionales.

ASAMBLEA ANUAL ORDINARIA

El día **26 de julio de 2025** se realizó la Asamblea Anual Ordinaria de esta Caja de Odontólogos a través de la plataforma Zoom, siendo a la hora 9:00 la primera citación y a la hora 10:00 la segunda citación, contándose con la asistencia de los representantes Asambleístas por los Distritos I al XI.

De acuerdo al Orden del Día, se da lectura al punto a) Aprobación del ANEXO PROTOCOLO Y CONVOCATORIA Y DESARROLLO DE ASAMBLEA DIGITAL. Declaración de validez de la convocatoria, constitución de la Asamblea y vía telemática elegida. Se continuó con la designación de las autoridades para la Asamblea, resultando electo como Presidente el Dr. Walter Girolano (Distrito I), Dr. Jorge Maseo (Distrito II) como Secretario y Dra. Marina Galán (Distrito IV) como Secretaria de Actas.

Para refrendar el Acta de la Asamblea fueron designadas las Dras Julia Andreotti y Flavia Nader, ambas del Distrito I.

Se aprobó el Acta nº 1063, correspondiente a la Asamblea Ordinaria de fecha 27/07/2024 y se consideró la Memoria y el Balance correspondiente al período económico – financiero 01/04/2024 al 31/03/2025. Además, fueron evacuadas las consultas efectuadas durante la jornada y se tomó nota de las sugerencias realizadas por los Asambleístas presentes.

En concordancia con lo dispuesto por el Artículo 11º Inc. c) de la Ley 8119 y sus modificatorias, el Directorio elevó a consideración de la Asamblea, y ésta aprobó la Propuesta que se transcribe a continuación:

PROPUESTA DE LOS VALORES DE LA JUBILACIÓN ORDINARIA, DEL MÓDULO RECAUDADOR Y DEL MÓDULO PRESTADOR, PARA LA ASAMBLEA DE FECHA 26 de JULIO de 2025

El Directorio, habiendo analizado nuevamente sobre cuáles deberían ser los valores de los módulos y de la jubilación para el próximo período octubre/ 2025 – septiembre / 2026, formula la siguiente propuesta:

Para el mes de Octubre 2025:

- **Aumentar el valor del Módulo Prestador un 30% con respecto al mes anterior**
- **y aumentar el valor del Módulo Recaudador un 32% con respecto al mes anterior**
- **Que el haber de la Jubilación Ordinaria se incremente un 30% más con respecto al mes anterior;**

Para los meses de Noviembre 2025, Diciembre 2025 y Enero 2026:

- **Aumentar el valor del Módulo Prestador mediante una fórmula que aplicará el mismo porcentaje en que aumente el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, correspondiente a dos meses anteriores al mes que se debe abonar. Así, a modo de ejemplo, el módulo prestador de noviembre 2025 se incrementaría en el mismo porcentaje que se incremente el I.P.C. de septiembre 2025.**
- **Aumentar el valor del Módulo Recaudador mediante una fórmula que surgirá de sumar un dos por ciento (2%) al porcentaje en que aumente el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, correspondiente a dos meses anteriores al mes que se debe abonar. Así, a modo de ejemplo, el módulo recaudador de noviembre 2025 se incrementará en el porcentaje que surja de agregar al incremento del IPC de septiembre 2025 un 2%. Así, si el incremento del IPC de septiembre fuera del 1%, el módulo recaudador aumentará un 3%.**
- **Que el haber de la Jubilación Ordinaria se incremente mediante una fórmula que aplicará el mismo porcentaje en que aumente el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, correspondiente a dos meses anteriores al mes que se debe abonar. Así, a modo de ejemplo, la jubilación ordinaria de noviembre 2025 se incrementaría en el mismo porcentaje que se incremente el I.P.C. de septiembre 2025.**

Para el mes de Febrero 2026:

- **Aumentar el valor del Módulo Prestador un 10% con respecto al mes anterior**
- **y aumentar el valor del Módulo Recaudador un 12% con respecto al mes anterior**
- **Que el haber de la Jubilación Ordinaria se incremente un 10% más con**

respecto al mes anterior;

Para los meses de Marzo, Abril y Mayo 2026:

- Aumentar **el valor del Módulo Prestador** mediante una fórmula que surgirá de sumar un dos por ciento (2%) al porcentaje en que aumente el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, correspondiente a dos meses anteriores al mes que se debe abonar. Así, a modo de ejemplo, el módulo prestador de marzo 2026 se incrementará en el porcentaje que surja de agregar al incremento del IPC de enero 2026 un 2%. Así, si el incremento del IPC de enero 2026 fuera del 1%, el módulo prestador aumentará un 3%.
- Aumentar **el valor del Módulo Recaudador** mediante una fórmula que surgirá de sumar un cuatro por ciento (4%) al porcentaje en que aumente el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, correspondiente a dos meses anteriores al mes que se debe abonar. Así, a modo de ejemplo, el módulo recaudador de marzo 2026 se incrementará en el porcentaje que surja de agregar al incremento del IPC de enero 2026 un 4%. Así, si el incremento del IPC de enero 2026 fuera del 1%, el módulo recaudador aumentará un 5%.
- Aumentar **el haber de la Jubilación Ordinaria** mediante una fórmula que surgirá de sumar un dos por ciento (2%) al porcentaje en que aumente el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, correspondiente a dos meses anteriores al mes que se debe abonar. Así, a modo de ejemplo, la jubilación ordinaria de marzo 2026 se incrementará en el porcentaje que surja de agregar al incremento del IPC de enero 2026 un 2%. Así si el incremento del IPC de enero 2026 fuera del 1%, la jubilación ordinaria se incrementaría en un 3%.

Para el mes de Junio 2026:

- Aumentar **el valor del Módulo Prestador** un 8% con respecto al mes anterior
- Aumentar **el valor del Módulo Recaudador** un 10% con respecto al mes anterior
- Que **el haber de la Jubilación Ordinaria** se incremente un 8% más con respecto al mes anterior;

Para los meses de Julio y Agosto 2026:

- Aumentar **el valor del Módulo Prestador** mediante una fórmula que surgirá de sumar un dos por ciento (2%) al porcentaje en que aumente el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, correspondiente a dos meses anteriores al mes que se debe abonar. Así, a modo de ejemplo, el módulo prestador de julio 2026 se incrementará en el porcentaje que surja de agregar al incremento del IPC de mayo 2026 un 2%. Así, si el incremento del IPC de mayo 2026 fuera del 1%, el módulo prestador aumentará un 3%.
- Aumentar **el valor del Módulo Recaudador** mediante una fórmula que surgirá

de sumar un cuatro por ciento (4%) al porcentaje en que aumente el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, correspondiente a dos meses anteriores al mes que se debe abonar. Así, a modo de ejemplo, el módulo recaudador de julio 2026 se incrementará en el porcentaje que surja de agregar al incremento del IPC de mayo 2026 un 4%. Así, si el incremento del IPC de mayo 2026 fuera del 1%, el módulo recaudador aumentará un 5%.

- **Aumentar el haber de la Jubilación Ordinaria mediante una fórmula que surgirá de sumar un dos por ciento (2%) al porcentaje en que aumente el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, correspondiente a dos meses anteriores al mes que se debe abonar. Así, a modo de ejemplo, la jubilación ordinaria de julio 2026 se incrementará en el porcentaje que surja de agregar al incremento del IPC de mayo 2026 un 2%. Así, si el incremento del IPC de mayo 2026 fuera del 1%, la jubilación ordinaria aumentará un 3%.**

Para el mes de Septiembre 2026:

- **Aumentar el valor del Módulo Prestador mediante una fórmula que surgirá de sumar un dos por ciento (2%) al porcentaje en que aumente el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, correspondiente a dos meses anteriores al mes que se debe abonar. Así, a modo de ejemplo, el módulo prestador de septiembre 2026 se incrementará en el porcentaje que surja de agregar al incremento del IPC de julio 2026 un 2%. Así, si el incremento del IPC de julio 2026 fuera del 1%, el módulo prestador aumentará un 3%.**

- **Aumentar el valor del Módulo Recaudador mediante una fórmula que surgirá de sumar un cinco por ciento (5%) al porcentaje en que aumente el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, correspondiente a dos meses anteriores al mes que se debe abonar. Así, a modo de ejemplo, el módulo recaudador de septiembre 2026 se incrementará en el porcentaje que surja de agregar al incremento del IPC de julio 2026 un 5%. Así, si el incremento del IPC de julio 2026 fuera del 1%, el módulo recaudador aumentará un 6%.**

- **Aumentar el haber de la Jubilación Ordinaria mediante una fórmula que surgirá de sumar un dos por ciento (2%) al porcentaje en que aumente el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, correspondiente a dos meses anteriores al mes que se debe abonar. Así, a modo de ejemplo, la jubilación ordinaria de septiembre 2026 se incrementará en el porcentaje que surja de agregar al incremento del IPC de julio 2026 un 2%. Así, si el incremento del IPC de mayo 2026 fuera del 1%, la jubilación ordinaria aumentará un 3%.**

El monto de la Pensión será hasta el 75 % de la Jubilación Ordinaria, conforme lo establecido en la Ley de la Caja.

Se deja expresa constancia que el Directorio formula esta Propuesta a la Asamblea teniendo en cuenta que el Índice de Precios al Consumidor (I.P.C.) publicado por el INDEC, para todos los períodos en los que se deberá aplicar, no superará el 2% mensual (dos por ciento mensual). Para el caso que ello ocurra, el Directorio se reserva expresamente y excepcionalmente la facultad de aplicar el aumento aquí resuelto o convocar a una Asamblea Extraordinaria para que fije los valores a aplicar para el caso y períodos en que ello suceda.

PRESENCIA DE VEEDORES - ENTIDADES PROFESIONALES

VISTO la nota remitida el día 8 de julio del corriente año por la que se solicita la presencia de veedores para fiscalizar la Asamblea Anual Ordinaria de Representantes de la Caja de Seguridad Social para Odontólogos de la Provincia de Buenos Aires convocada para el día 26 de julio de 2025, y

CONSIDERANDO:

Que la Caja de Seguridad Social para Odontólogos de la Provincia de Buenos Aires, en los términos del artículo 10 de la Ley No 8119, convocó a Asamblea Anual Ordinaria a realizarse el día 26 de julio de 2025 a las 9.00 hs.;

Que la convocatoria a la Asamblea y el Orden del Día a tratar en la misma fueron promulgados mediante Resolución del Directorio de fecha 25 de abril de 2025; Que la Caja de Seguridad Social para Odontólogos de la Provincia de Buenos Aires solicita la presencia de veedores a la Asamblea mencionada la que se realizara de forma telemática por medio de la plataforma “Zoom”, para su fiscalización a través de dicha plataforma; Que la presente medida se dicta de conformidad con lo normado en el artículo 28 inciso 14) de la Ley N° 15.477;

Por ello, EL DIRECTOR PROVINCIAL DE ENTIDADES PROFESIONALES Y RELACIONES CON LA JUSTICIA DISPONE

ARTICULO 1°. Designar a la Dra. Mónica Gabriela Hernández, DNI 23.773.074 y a la Dra. María Ernestina Sarubo, DNI 21.430.997, funcionarios pertenecientes a la Dirección de Entidades Profesionales del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos con carácter de veedores a fin de fiscalizar por vía telemática la Asamblea Anual Ordinaria de Representantes convocada para el día 25 de julio de 2025, a las 9.00 horas, la que se desarrollará en formato digital a través de la plataforma “Zoom”.

ELECCIONES DE DISTRITO

El día 30 de mayo de 2025, por la noche y luego de celebrada la reunión de Directorio, presentó su renuncia al cargo de Director Titular el Dr. Pablo Suria.

El día 9 de junio de 2025 presentó su renuncia al cargo de Director Suplente el Dr. Mario Silber.

El día 17 de julio de 2025 renunciaron a su cargo de Asambleístas los Dres. Santiago Maiarú y Sabrina Errobidart.

Respecto a la Asambleísta Diana Beatriz Czerniecki, la misma había pasado a ser jubilada en diciembre de 2023.

Ante esa situación, que tornó necesaria la elección completa de todos los representantes del Distrito, tanto ante el Directorio como ante la Asamblea, la Institución se abocó a la búsqueda de afiliados activos del Distrito 8 que cumplieran con los requisitos reglamentarios para ser miembros de la Junta Electoral a formar.

Esto a los fines de realizar la elección correspondiente para elegir a los representantes que deberían finalizar el mandato que quedó trunco.

Así de esa búsqueda surgieron siete afiliados, tres que serían designados como titulares y cuatro como suplentes, los que fueron contactados y manifestaron que aceptarían el cargo mediante videollamada celebrada el día 14 de agosto.

Así fue que se procedió a su designación formal por reunión extraordinaria de Directorio el día 21 de agosto.

Luego que les fuera remitida la documentación correspondiente para iniciar su labor, el día 25 de agosto, renunciaron los tres afiliados titulares de la Junta y el día 26 de agosto renunciaron dos de los cuatro suplentes. Por situaciones particulares y/o supuestas amenazas (según insinuaron dichos afiliados).

Ante ello, la convocatoria que había sido programada para remitirse el día 27 de agosto de 2025 no se pudo llevar a cabo, por faltar un integrante para que la misma pueda funcionar, en un todo de acuerdo a lo establecido en el Reglamento Electoral.

Por ese motivo, el día 28 de agosto, se envió un comunicado a todos los afiliados activos del Distrito 8 -vía página web, mail y redes sociales de la Institución- solicitándoles que, si cumplían con los requisitos reglamentarios y les interesaba desempeñar la labor, se postulasen para integrar la junta.

También se comunicó esta situación al Colegio de Odontólogos Distrito 8.

Ante esa convocatoria ningún afiliado activo, ni integrante del Colegio de distrito del Distrito 8 se ofreció para la Junta Electoral.

Ello motivó que el Directorio conformara la Junta Electoral con afiliados que cumplieran los requisitos del reglamento eleccionario pertenecientes a otro Distrito, más concretamente se conformó la Junta con afiliados de los Distritos I y VII.

Una vez designada la Junta el proceso electoral formal comenzó en fecha 29 de septiembre, habiéndose presentado una sola lista, la cual cumplió con los requisitos reglamentarios.

En tal sentido, fue oficializada la Lista “ODONTOLOGOS DE SILLON” resultando electos:

DIRECTOR TITULAR: DIEGO E. ALVAREZ

DIRECTORA SUPLENTE: FERNANDA CALDARARO

ASAMBLEISTAS TITULARES:

ARIEL H. VERGARA

MARIA JOSÉ FERNÁNDEZ CAPITANICH

FERNANDO A. ROSSI

ASAMBLEISTAS SUPLENTE:

ALEXIS E. MENDEZ

TOMÁS G. AGUER

EDUARDO VIÑALES

Los mismos asumieron sus cargos a partir del 1 de diciembre de 2025 hasta el 31 de marzo 2027 (ya que completarán el período de las autoridades que renunciaron).

ASESORIA LETRADA

En cuanto a su labor, la Asesoría Letrada de la Institución asesoró en todas las cuestiones que fueron sometidas a su conocimiento, a través de sus respectivos dictámenes jurídicos solicitados por el Directorio o la Mesa Directiva.

Asimismo, prestó asesoramiento jurídico en la totalidad de los expedientes internos, originados en las distintas Áreas, en especial en las de Prestaciones, Jubilaciones, Pensiones y Subsidios, Artículo 34 I), Contaduría, Deudores y Co.Me.I.

Brindó los dictámenes solicitados, respecto del dictado de nuevos reglamentos como así también respecto a la incorporación de modificaciones en los existentes. Asesoró respecto de los recursos interpuestos en relación a las resoluciones del Directorio. Contestó la totalidad de las notas presentadas y Cartas Documento remitidas por los Afiliados, de contenido jurídico; Respondió la totalidad de los oficios judiciales remitidos a la Caja y a Co.Me.I. por los distintos Órganos Jurisdiccionales y se respondieron la totalidad de los requerimientos, oficiados por distintos Órganos Administrativos de la Provincia de Buenos Aires y de la Nación.

También brindó asesoramiento jurídico, a requerimiento, en las reuniones del Directorio, como así también a los miembros del mismo.

Asesoró en forma permanente a la Mesa Directiva cada vez que le fue requerido, manteniendo un fluido contacto con los integrantes de la misma, como así también con la Gerencia General de la Institución.

Elaboró los dictámenes jurídicos pertinentes que le fueron solicitados, en forma previa a la suscripción de contratos por parte de la Caja o de la Fundación Co.Me.I.

Concurrió en forma directa o mediante apoderados a tal efecto a las distintas audiencias de conciliación y/o mediación que se fijaron frente a reclamos promovidos contra la Institución.

Contestó las demandas judiciales promovidas contra la Caja y/o la Fundación Co.Me.I., en los distintos fueros y jurisdicciones, en forma directa o mediante apoderados a tal efecto.

Asimismo, participó en las reuniones de la Comisión Jurídica de la Coordinadora Nacional de Cajas de la República Argentina, que nuclea a las Cajas Profesionales del País, brindando asesoramiento en los temas requeridos por la misma hasta el mes de septiembre de 2025.

GERENCIA GENERAL

La Gerencia General de la Caja de Odontólogos junto a sus Colaboradores, Gerentes y Responsables de Áreas que a ésta reportan, llevan a cabo en forma periódica, reuniones de trabajo a través de las cuales se asegura que toda la organización maneja un nivel de información adecuado para la toma de decisiones, en conocimiento del que hacer particular de cada uno y de cómo cada decisión impacta en el resto de la organización, propiciándose propuestas de acciones preventivas y perfectivas, contando con información concreta respecto de las necesidades y problemáticas que directa o indirectamente afectan el desarrollo de las tareas y que finalmente redundan en propuestas de soluciones que oportunamente se elevan a consideración de la Dirección. Desde la línea administrativa permanentemente se están buscando e implementando alternativas de operación más eficientes tendientes a aumentar ingresos y minimizar gastos. A continuación, se resaltan a modo de resumen, las principales acciones y logros de este año.

ÁREA ADMINISTRATIVA

CAPITAL HUMANO

Durante el ejercicio 2025-2026, desde el área de Capital Humano profundizamos el desarrollo de las personas como eje central de la estrategia organizacional. Con foco en el liderazgo, la formación, la integración cultural y la experiencia del afiliado, llevamos adelante una serie de iniciativas que reflejan el compromiso institucional con la mejora continua y la construcción de equipos sólidos, comprometidos y orientados a resultados. Las acciones detalladas a continuación dan cuenta de ese recorrido:

PROGRAMA DE LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

Lanzamos el Programa de Liderazgo Transformacional, una iniciativa diseñada y conducida por la Consultora Veril, dirigida a colaboradores que asumieron nuevos desafíos de conducción durante el ejercicio. La selección de los participantes se realizó en base a criterios de compromiso, capacidad, orientación a la innovación y colaboración, en conjunto con los responsables de cada área.

El programa comprendió instancias de formación presenciales y virtuales, estructuradas en torno a los siguientes contenidos: Líder Transformador, Innovación Aplicada, Líder como Coach, Feedback Continuo, Inteligencia Emocional y Comunicación Efectiva.

En el marco del programa, los equipos trabajaron en la identificación y presentación de soluciones a desafíos institucionales, seleccionando una propuesta por equipo para continuar desarrollando:

- **HUB de Atención:** experiencia inmersiva para referentes internos, con una jornada de inmersión en el HUB.
- **Prestaciones:** desarrollo de un CRM adaptado a las necesidades del sector, en articulación con las distintas áreas colaboradoras.

CX HUB – PROGRAMA DE INMERSIÓN EN EL HUB DE ATENCIÓN

Como parte de las iniciativas trabajadas en el Programa de Liderazgo Transformacional, diseñamos el programa **CX HUB** (*Customer Experience – HUB de Atención*), orientado a generar instancias de contacto directo con la operatoria de atención al afiliado. La iniciativa comprendió el recorrido por las tres unidades que integran el HUB: Mesa de Entrada, Mesa de Ayuda y Partner de Distrito, permitiendo a los participantes conocer en primera persona las consultas, necesidades y desafíos que enfrentan los equipos responsables de dicha función.

Dirigimos la propuesta a referentes clave de distintas áreas de la organización, con el propósito de fortalecer una perspectiva integral, empática y colaborativa respecto del proceso de atención.

PROGRAMA DE ONBOARDING

El Programa de Onboarding es el proceso mediante el cual una organización acompaña a sus nuevos integrantes durante su incorporación, facilitando su adaptación a la cultura institucional, los equipos de trabajo y las dinámicas operativas. Su propósito es potenciar el desempeño de los ingresantes desde los primeros días de su incorporación.

Durante este ejercicio, llevamos adelante el Onboarding para nueve (9) Pasantes y Colaboradores que se incorporaron a la organización. Diseñamos una propuesta integral orientada a garantizar una inmersión fluida en nuestra cultura institucional, que comprendió las siguientes acciones:

- **Documento de Bienvenida** con información institucional de utilidad desde el primer día de ingreso.
- **Designación de un Buddy**, figura de acompañamiento que guió a cada ingresante en la inducción a las distintas áreas, equipos y espacios del edificio.

- **Kit de Bienvenida** institucional.
- **Entrevistas con los principales referentes del área**, favoreciendo el conocimiento de los equipos y sus dinámicas.
- **Actividades de inmersión** en la cultura y operatoria institucional.
- **Teambuilding de cierre**, como instancia integradora de todo el recorrido.

El programa arrojó resultados altamente satisfactorios, evidenciando un elevado nivel de compromiso y motivación por parte de los participantes.



DESAYUNOS CONECTADOS

Implementamos el ciclo de encuentros interáreas **Desayunos Conectados**, con el objetivo de promover el intercambio de información entre equipos y dar a conocer la misión, funciones y proyectos de cada área, fortaleciendo la comprensión integral del rol de cada sector dentro de la organización.

La definición de la agenda de encuentros se realizó a partir de una consulta previa a todos los colaboradores, relevando qué áreas resultaban de mayor interés para recibir información. Cada área participó al menos en dos instancias: una como espectadora y otra como anfitriona.

El área anfitriona presentó, en el formato de su elección, sus tareas diarias, conceptos clave del sector y objetivos institucionales. La instancia fue valorada muy positivamente por todas las personas involucradas y nos permitió repensar ciertos procesos conjuntos en aras de una mayor calidad y eficiencia.

CAPACITACIÓN

Site Excel

Desarrollamos un sitio institucional de **capacitación en Excel**, orientado a fortalecer el manejo de la herramienta por parte de todos los colaboradores. El recurso incluyó videos tutoriales de acceso libre y clínicas presenciales a cargo de un especialista, destinadas a la resolución de consultas y dudas específicas.



Fundamentos Financieros

Implementamos junto con la compañía financiera ppi un ciclo de capacitación dictado de manera virtual en cuatro (4) módulos quincenales. El programa abarcó los siguientes contenidos:

- Módulo 1 – Introducción al mercado de capitales y activos de renta fija
- Módulo 2 – Instrumentos de renta variable
- Módulo 3 – Fondos Comunes de Inversión y otras inversiones
- Módulo 4 – Carteras Recomendadas

COMUNICACIONES INTERNAS

En colaboración con el área de Planeamiento de Marketing, desarrollamos un nuevo formato de newsletters institucional, implementado a través de un sitio de apertura automática en el navegador de todos los colaboradores, garantizando el alcance y la visibilidad de las comunicaciones internas.

PROGRAMA GRIT

Lanzamos el Programa **GRIT**, una iniciativa orientada a reforzar el compromiso institucional con el afiliado y las buenas prácticas organizacionales. El programa toma su nombre de los cuatro valores que lo sustentan: **Goals** (metas), **Resiliencia**, **Integridad** y **Tenacidad**; pilares que guían el desempeño y la conducta de los colaboradores en el ejercicio de sus funciones.



CAMPAÑA DE DONACIÓN DE SANGRE EN LA CAJA DE ODONTÓLOGOS

Organizamos en Sede Central la primera Jornada Solidaria de Donación de Sangre, en articulación con el Centro Regional de Hemoterapia, que se trasladó especialmente a nuestras instalaciones con un móvil y personal sanitario. Participaron voluntariamente veinticinco (25) donantes pertenecientes a Caja y COMEI, a quienes se sumaron familiares y allegados. Al término de la jornada, compartimos un desayuno con todos los asistentes. Los resultados obtenidos consolidaron esta iniciativa como una acción de carácter anual.



SEGURIDAD E HIGIENE

Durante este período cumplimos con el Plan Anual de Seguridad e Higiene, ejecutando todas las acciones planificadas para garantizar un entorno laboral seguro. Las actividades incluyeron:

- Medición de luminosidad y sonoridad.
- Renovación de matafuegos.
- Limpieza de tanques y análisis del agua.
- Testeo y recambio de luces de emergencia.

- Capacitaciones en uso de extintores, prevención de incendios, riesgos eléctricos, primeros auxilios y RCP.



SORTEO ESPECIAL PARA ODONTÓLOGOS JUBILADOS

En conmemoración del Día del odontólogo Jubilado se realizó un sorteo en la reunión de Directorio del mes de septiembre, a continuación, detallamos los ganadores: AIDA PILNIK 60245-9 y EDUARDO CALOCERO 31556-4, CADA UNO VALE DE COMPRA DE 300 MIL EN NALDO.



DEPARTAMENTO DE COBRANZAS, COMUNIDAD VINCULADA Y LEGALES

DEPARTAMENTO DE COBRANZAS Y LEGALES:

Conforme al Reglamento de Regularización de Deuda vigente, llevamos adelante las tareas de intimación de deuda a afiliados activos, que registraban saldos pendientes por aportes previsionales y, de deuda por cobertura médica a afiliados pasivos y sus adherentes.

Con el objetivo de optimizar los procesos de gestión y comunicación, agilizamos el envío de la primera y segunda intimación de deuda, mediante la implementación de una herramienta desarrollada por el área de sistemas, que permite el envío masivo de correos electrónicos. Asimismo, luego de dichas instancias de intimación gestionamos el envío de cartas documento mediante el sistema SIE Online de Correo Argentino.

En el marco de las acciones destinadas a la reducción de la mora, mantuvimos negociaciones directas con los afiliados a través de comunicaciones telefónicas y por correo electrónico, brindando asesoramiento personalizado respecto de las distintas modalidades de financiación disponibles. En cada caso, procuramos ofrecer alternativas acordes a la situación particular del afiliado, con el fin de facilitar la regularización de sus obligaciones dentro de los parámetros establecidos por la normativa vigente.

De manera complementaria, realizamos un seguimiento permanente de los planes de pago vigentes en sus distintas modalidades —contable, prejudicial y judicial—, contactando a aquellos afiliados que presentaban riesgo de caducidad por falta de pago de cuotas de moratoria y/o aportes corrientes. En los casos en que verificamos un incumplimiento definitivo, procedimos a la baja de los convenios correspondientes, conforme a lo previsto reglamentariamente.

Cabe destacar que, gracias al sector de cobranzas propio en la Institución, sin estudios de abogados externos, el afiliado con deuda evita el pago de asesoría legal y costo de gestoría/honorarios que aumentarían el costo de la deuda.

NUEVA PLATAFORMA DE PAGOS: MÁXIMA EFICIENCIA A COSTO CERO

Con el fin de acelerar la acreditación de transferencias y depósitos bancarios, implementamos una nueva Plataforma de Transferencias desarrollada por nuestro equipo de Sistemas. Esta herramienta automatiza la identificación e imputación de pagos, mejora los tiempos de gestión, eleva la trazabilidad y reduce al mínimo los errores operativos. Lo más destacado: representa una transformación radical para nuestra gestión de cobranzas sin generar ningún tipo de costo.

Con el objetivo de consolidar una política de costo cero y eficiencia financiera, se inició la migración de los canales de pago tradicionales con altas comisiones hacia esta plataforma. Esta estrategia elimina costos de intermediarios y genera un ahorro económico inmediato y de gran impacto para la institución.

Los resultados claves de esta implementación son:

- **Costo Cero:** Desarrollo e implementación 100% interna.
- **Ahorro Significativo:** Reducción drástica en el pago de comisiones externas.
- **Eficiencia Operativa:** Automatización, trazabilidad total y eliminación de errores.

En cuanto al área de Legales y en estricto cumplimiento del art. 43 de la ley 8119, emitimos certificados de deuda en módulos recaudadores, promoviendo el inicio de los respectivos juicios ante la Secretaría de Apremios para el caso de reclamos de deudas de aportes, en consecuencia, hemos obtenido sentencias de las Cámaras de Apelaciones de la ciudad de La Plata que avalan la legitimidad del reclamo por la deuda cuantificada en unidades de valor.

En materia de procuración judicial, ampliamos las acciones judiciales ya existentes y tras la incorporación de una nueva letrada al Departamento de Legales, asumimos la gestión de carteras que se encontraban en estudios jurídicos externos, sustituyendo el patrocinio de los mismos, procediendo tanto a la continuidad y ampliación de esos procesos como a la iniciación de nuevas demandas. Consecuentemente y bajo disposición judicial, diligenciamos embargos sobre honorarios profesionales percibidos a través de las diferentes agremiaciones y círculos, como también sobre cajas de ahorro según los informes emitidos por el Banco Central de la República Argentina.

Finalmente, durante el presente ejercicio priorizamos la traba de medidas cautelares de inhibición ante el Registro Nacional de la Propiedad Automotor, logrando el cien por ciento de dichos diligenciamientos de forma online, optimizando así los tiempos y la eficiencia del área. Con este mismo objetivo, de modernizar la gestión y optimizar los tiempos de respuesta, implementamos un nuevo sistema informático de automatización y control de procesos. Esta herramienta permitió agilizar sustancialmente la confección de las demandas de apremio mediante la estandarización de estructuras procesales (plantillas dinámicas con parametrización de datos), reduciendo los tiempos de redacción. Asimismo, el programa funciona como una base de datos centralizada de seguimiento, consolidando en un solo registro la demanda, fecha de su inicio, el certificado de deuda, la resolución de Directorio, valor del módulo recaudador con el cual emitimos el título, y la mención de la letrada interviniente. Complementariamente, incluye algunos datos bancarios funcionales para la posterior tramitación de embargos e inhibiciones.

Todas medidas en pos de revalorizar el patrimonio de la Institución, necesario para afrontar los actuales y futuros compromisos previsionales que la misma tiene para con sus Afiliados.

COMUNIDAD VINCULADA:

Las tareas que llevamos a cabo en el sector durante el presente ejercicio, fueron las siguientes: a) Obras sociales y otras entidades de salud. Relevamiento y actualización de datos: De acuerdo al relevamiento las obras sociales y otras entidades

que figuran en nuestros registros están obligadas al pago del aporte del artículo 34 inc. Al análisis de la cartilla particular de cada una y el potencial aporte que deben realizar de acuerdo a la especialidad de cada profesional, realizamos varias gestiones con el fin de que informen mensualmente las prestaciones odontológicas según las diferentes modalidades. La gestión administrativa del sector la basamos en el contacto vía correo electrónico y/o telefónicamente, de las distintas instituciones que tienen cierto retraso en la entrega de información y pagos del aporte del Art. 34 inc. L.

GESTIÓN DE REQUERIMIENTO DE INFORMACIÓN A CÍRCULOS ODONTOLÓGICOS

Durante el ejercicio, la Caja llevó adelante acciones destinadas a garantizar el cumplimiento de las obligaciones informativas y de retención establecidas en los artículos 34 inciso L, 37 y concordantes de la Ley Provincial N° 8.119. En este contexto, la institución intimó formalmente a los círculos y asociaciones odontológicas de la Provincia de Buenos Aires que actúan como agentes de retención e información, con el fin de requerir la remisión de la facturación correspondiente a los terceros prestadores de servicios de salud odontológicos afiliados o asociados a dichas entidades.

La Caja adoptó esta medida con el objetivo de recuperar la información necesaria para controlar y fiscalizar los aportes que la ley establece, los cuales habían quedado desactualizados en varias de estas entidades durante un período prolongado. Esta omisión comprometió el ingreso de recursos esenciales para el cumplimiento de las funciones institucionales y la sostenibilidad del sistema previsional odontológico.

Ante la posibilidad de que continúe el incumplimiento, la Caja anticipó la aplicación de los mecanismos legales disponibles para estimar la deuda correspondiente y promover las acciones que resulten necesarias.

MUNICIPALIDADES: Realizamos durante el ejercicio un nuevo reclamo mediante Carta Documento a los municipios que no pagan el aporte del Art. 34 Inc. L. Como resultado, establecimos comunicación con nuevas municipalidades a efectos de comenzar a cumplimentar con lo estipulado por el art. 34 inc. L) de la ley 8.119.

Pagan el aporte en forma regular los siguientes municipios:

- Municipalidad De Adolfo González Chaves
- Municipalidad De Alberti
- Municipalidad De Berazategui
- Municipalidad De Bragado
- Municipalidad De Campana
- Municipalidad De Chivilcoy
- Municipalidad De Colón
- Municipalidad de Florencio Varela
- Municipalidad de Guaminí
- Municipalidad De Maipú

- Municipalidad De Malvinas Argentinas
- Municipalidad De Pehuajó
- Municipalidad De Punta Indio
- Municipalidad de Saladillo
- Municipalidad De Saliqueló
- Municipalidad De San Antonio De Areco
- Municipalidad De 25 De mayo
- Municipalidad De Tres Lomas
- Municipalidad De San Andrés De Giles

Seguimos trabajando para sumar más municipios en cumplimiento de dicho artículo.

VERIFICADORES: Renovamos el contrato de locación de servicios con nuestros verificadores. En relación con la retribución establecida, y conforme lo resuelto en el mes de octubre de 2025, actualizamos el valor de las verificaciones a la suma de pesos cuarenta y tres mil (\$43.000) (conforme el valor hora del honorario mínimo del Consejo Profesional de Cs. Económicas) y en pesos trescientos cincuenta y ocho con veinticinco centésimas (\$358,25) el valor del kilómetro.

En el presente ejercicio redefinimos la metodología de trabajo en materia de verificaciones, adoptamos un enfoque interdisciplinario mediante la conformación de un equipo integrado por profesionales de las áreas contable, notarial y jurídica. En dicho marco, incorporamos un contador, quien, conjuntamente con escribanos designados como referentes por distrito y el equipo legal, tuvo a su cargo la ejecución de las tareas de verificación.

Las actuaciones comprendieron la realización de inspecciones presenciales, con intervención conjunta del profesional contable y los escribanos intervinientes, procediéndose a la confección de las correspondientes actas de inspección, así como a la posterior liquidación y determinación de deuda en los términos del artículo 34 incisos b) y l) de la Ley 8.119.

Ante supuestos de incumplimiento o negativa de pago, promovimos las acciones judiciales pertinentes a los fines de procurar el recupero de los créditos adeudados.

Durante el presente ejercicio, gracias al trabajo colaborativo con el equipo verificador, logramos detectar nuevas entidades que adeudan el aporte previsto en la normativa citada, remitiendo las respectivas liquidaciones de deuda y encontrándose en curso las gestiones para su cobro. Asimismo, redefinimos el formato de la información que envían las Obras Sociales y empresas de medicina prepaga de mayor envergadura.

El monto recaudado en el total del ejercicio asciende a la suma de \$6.777.579.145,29 (a Valores Históricos).

En todas nuestras verificaciones se controla el cumplimiento de las normativas vigentes, como la presencia de odontólogos trabajando sin matricularse, por lo cual se

remite informe al Colegio respectivo, informando la irregularidad. Generalmente carecemos de respuesta de dichos órganos, desconociendo además la normalización de dicho acto ilegal.

DEPARTAMENTO DE SISTEMAS

Seguimos avanzando en la implementación del **sistema de gestión integral Tekhne**, una plataforma única que reúne diferentes módulos para optimizar las tareas de cada sector dentro de nuestra institución.

Este sistema permite:

- **Afiliaciones:** cargar, visualizar y modificar datos de afiliados.
- **Gestión de trámites:** crear expedientes digitales, adjuntar documentación, enviarla entre sectores y detectar documentos duplicados.
- **SIA:** Gestionar autorizaciones médicas, facturación de prestadores y liquidaciones.
- **Empadronamientos:** asociar afiliados a un padrón con condiciones comunes.
- **Determinación del derecho:** verificar si un beneficiario cumple los requisitos legales para obtener beneficios.
- **Declaraciones Juradas:** Administrar declaraciones anuales y gestionar renovaciones de eximiciones con la fundación CoMel.
- **Ingresos:** Administrar de manera centralizada la facturación y la cuenta corriente de los afiliados, optimizando además el envío y recepción de archivos con los distintos medios de pago.
- **SiCon:** Centralizar toda la gestión contable de la institución, administrando los pagos a proveedores y el control de los movimientos bancarios.

Una de las principales innovaciones de Tekhne es su integración total: todos los módulos trabajan en comunicación constante, permitiendo modificaciones en tiempo real de manera eficiente.

INNOVACIÓN EN CANALES DE COBRO: PLATAFORMA DE TRANSFERENCIAS

Con el objetivo de modernizar los procesos financieros y ofrecer soluciones ágiles a nuestros usuarios, desarrollamos e implementamos de forma integral la Plataforma de Transferencias. Esta herramienta **transformó por completo un circuito que históricamente se gestionaba de manera manual por correo electrónico**, automatizando la interacción entre el afiliado y la institución.

- **Experiencia del Afiliado:** A través de una interfaz simple e intuitiva, el usuario se identifica, visualiza en tiempo real sus períodos adeudados, selecciona los conceptos a abonar y el sistema le calcula el monto exacto a transferir, permitiéndole adjuntar su comprobante de pago en el momento.
- **Gestión Interna Eficiente (Portal Nexa):** El equipo del sector de Cobranzas centraliza y procesa toda la información declarada por los afiliados desde

nuestro portal interno Nexo, vinculando y conciliando de manera ágil los comprobantes con los movimientos bancarios reales.

Impacto y Beneficios Estratégicos:

- **Reducción drástica de tiempos:** Logramos optimizar exponencialmente los tiempos de gestión, alcanzando un promedio de solo 12 horas desde que el afiliado sube su comprobante hasta que el pago es efectivamente imputado en su cuenta corriente.
- **Trazabilidad total:** Eliminamos la dispersión de datos que generaba el correo electrónico. Hoy, el Departamento de Sistemas garantiza un registro histórico auditable de todo el circuito del pago, aportando mayor seguridad, control y transparencia a la operación de la institución.

INTELIGENCIA DE DATOS APLICADA: Módulo de Agenda de Pagos

En respuesta a las necesidades estratégicas del sector de Finanzas, desarrollamos la herramienta Agenda de Pagos dentro de Nexo. Este requerimiento clave **capitaliza la potencia de los datos en tiempo real que provee Tekhne**, centralizando en una plataforma de control que permite visualizar y programar de forma anticipada todos los egresos de la institución.

Beneficios de la Plataforma:

- **Previsibilidad Financiera:** El sector de Finanzas ahora cuenta con una proyección clara de los compromisos diarios, semanales y mensuales, permitiendo una administración mucho más eficiente del flujo de caja diario.
- **Visualización Dinámica:** Para facilitar la toma de decisiones, la herramienta ofrece una doble interfaz muy cómoda e intuitiva: una vista en forma de listado para un control detallado y una vista de calendario para un análisis cronológico rápido del estado de las cuentas.
- **Asignación Inteligente de Fondos:** La plataforma permite especificar desde qué cuenta bancaria o medio de pago se ejecutará cada transacción. Esto no solo aporta orden, sino que otorga una previsibilidad exacta sobre la liquidez de cada cuenta antes de efectuar los movimientos.

Impacto y Beneficios Estratégicos:

Con este desarrollo, el área transformó un proceso de análisis manual en una herramienta de planificación financiera automatizada. Al centralizar la información dispersa, garantizamos que la toma de decisiones económicas se base en datos consolidados y precisos en tiempo real.

CENTRALIZACIÓN OPERATIVA: PORTAL INTERNO NEXO

Con la visión estratégica de **unificar los flujos de trabajo de la institución**, el área de Sistemas diseñó, desarrolló e implementó Nexo, el nuevo portal interno integral para los colaboradores. Esta plataforma nace con el objetivo de **erradicar la dispersión de sistemas e interfaces independientes, consolidando el espacio de trabajo en un único ecosistema digital**.

Beneficios de la Plataforma:

- **Acceso Único y Perfiles Personalizados:** A través de un login centralizado, cada usuario accede exclusivamente a las herramientas y funcionalidades específicas que requiere para ejecutar sus tareas diarias, garantizando la seguridad y el orden de los accesos.
- **Ecosistema Unificado:** Nexo funciona como la "casa matriz" de las soluciones desarrolladas por nuestra área; allí se encuentran integradas herramientas clave como la Plataforma de Transferencias y la Agenda de Pagos, además de múltiples funcionalidades operativas sectoriales. Todo redundando no solo en eficiencia operativa sino en Control total del gasto, evitando desvíos indeseados o bien creando alertas ante la eventual situación.

Impacto y Beneficios Estratégicos:

- **Optimización de la Experiencia del Colaborador:** Al unificar las múltiples plataformas y pantallas con las que antes se operaba, simplificamos el día a día de los equipos, disminuyendo drásticamente la curva de aprendizaje de los nuevos empleados y reduciendo los tiempos de gestión interna.
- **Escalabilidad Tecnológica:** Con Nexo, el Departamento de Sistemas establece una base sólida, moderna y escalable para incorporar de manera ágil cualquier requerimiento o desarrollo futuro, impulsando una cultura de trabajo verdaderamente integrada y eficiente.

CONTINUIDAD OPERATIVA: INFRAESTRUCTURA, SOPORTE Y SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

Detrás de cada plataforma y sistema implementado, el área de Sistemas —en un trabajo conjunto y coordinado con el **área de Infraestructura**— ejecutó un plan riguroso de mantenimiento preventivo y actualización tecnológica. El objetivo central de estas tareas es **garantizar la alta disponibilidad de los servicios, la seguridad de los datos de la institución y la optimización de los recursos de hardware y software**.

Ejes Clave de la Gestión de Infraestructura:

- **Mantenimiento y Optimización de Servidores:** Llevamos a cabo un monitoreo constante y tareas de mantenimiento sobre nuestros servidores físicos y

virtuales. Esto asegura que el rendimiento de sistemas críticos como Tekhne y Nexo sea óptimo, previniendo caídas y absorbiendo de manera eficiente la demanda diaria de los usuarios.

- **Políticas de Backup y Resguardo de Datos:** Diseñamos y ejecutamos esquemas automatizados de copias de seguridad (backups), tanto de las bases de datos como de los sistemas operativos y archivos críticos. Implementamos herramientas especializadas para asegurar que los respaldos sean íntegros, estén encriptados y listos para una recuperación inmediata ante contingencias.
- **Gestión de Licencias y Ciclo de Vida del Software:** Administramos de manera centralizada las licencias de dominio, sistemas operativos, bases de datos y programas específicos de backup. Esto no solo garantiza que la institución opere bajo un marco de estricta legalidad y cumplimiento, sino que permite contar con el soporte oficial y las actualizaciones de seguridad de los proveedores para mitigar vulnerabilidades.

Impacto y Beneficios Estratégicos:

Mediante este esquema integral de mantenimiento, el área de Sistemas mitiga los riesgos de pérdida de información y tiempos de inactividad operativa. Garantizamos un entorno tecnológico robusto, confiable y seguro que sirve de cimiento para toda la transformación digital de la institución.

ÁREA DE DATA & AI

DE CRM A DATA & AI

Durante este ejercicio, el área de CRM dio un paso decisivo en su evolución y se transformó en Data & AI. El cambio no fue solo de nombre: representó la adopción de una nueva misión —liderar la incorporación de tecnologías de Inteligencia Artificial para agilizar los procesos de la organización e impulsar una gestión data-driven.

Los proyectos que se describen a continuación comparten un mismo propósito: aprovechar la Inteligencia Artificial para hacer más ágiles y eficientes los procesos de la institución, tanto en la gestión interna como en la atención al afiliado, que continúa siendo el centro de todo lo que hacemos.

CHATTY: EL CORAZÓN DE NUESTRO ECOSISTEMA DE IA

El primer hito del área fue el despliegue interno de Open WebUI, una plataforma de código abierto que centraliza el acceso a los modelos de Inteligencia Artificial de OpenAI, Google, Anthropic y otros proveedores, sin necesidad de contratar y mantener licencias por separado en cada uno de ellos.

Bautizada “Chatty” por los colaboradores, la plataforma permitió que cada área creara sus propios asistentes de IA, con bases de conocimiento personalizadas y

acceso seguro y confidencial a nuestros sistemas internos. El resultado fue inmediato: se agilizó el trabajo cotidiano de las áreas, acelerando los tiempos de investigación y mejorando la calidad de las respuestas a los Afiliados. Chatty se convirtió, además, en el primer punto de contacto formal de la organización con esta tecnología.

A partir de esa base, fuimos construyendo un sólido ecosistema de Inteligencia Artificial, articulado en tres componentes:

- **Chatty**, que funciona como hub central de modelos de IA.
- **Chatty Tools**, un conjunto de herramientas que permite a la plataforma conectarse de forma segura con nuestros sistemas internos.
- **Chatty API**, que habilita la integración de todas estas capacidades dentro de otras aplicaciones y procesos de la organización.

Este ecosistema es lo que hoy nos permite llevar la IA mucho más allá del chat y ponerla a trabajar directamente sobre los procesos de la organización.

UNA MEJOR ATENCIÓN, CANAL POR CANAL

Uno de los primeros frentes en los que pusimos a trabajar el ecosistema fue el de los procesos de atención al afiliado, optimizando cada uno de los canales por los que se comunica con la Caja.

CORREO ELECTRÓNICO: UNA ÚNICA PUERTA DE ENTRADA

Durante el período acompañamos la migración de nuestros canales de comunicación a la plataforma multicanal S1, donde ya operaban los bots de WhatsApp. En esta etapa dimos un paso más y unificamos los correos electrónicos en una única dirección de contacto. De este modo, en lugar de distribuirse entre las casillas de cada sector, las consultas de los Afiliados ingresan ahora por un solo canal, lo que simplifica su experiencia y agiliza la gestión interna de cada mensaje.

Para lograrlo desarrollamos un enrutador de correos electrónicos impulsado por IA. El funcionamiento es simple para el afiliado y potente por detrás:

1. El afiliado envía su consulta a una única dirección:
informacion@cajaodo.org.ar.
2. Un modelo de Inteligencia Artificial la analiza en profundidad y determina a qué grupo de atención corresponde derivarla.
3. En cuestión de segundos, el área indicada recibe el correo y puede dar respuesta.

Así, las consultas llegan directamente al área correspondiente, sin necesidad de derivaciones ni reenvíos, y le ofrecemos al afiliado algo muy concreto: la certeza de que su mensaje llega al lugar correcto desde el primer momento.

SOFÍA RISOLUTO: LA CALIDAD DE UN COLABORADOR, A LA VELOCIDAD DE LA IA

Con el enrutador en funcionamiento, nos propusimos un desafío más ambicioso: automatizar algunas respuestas por correo electrónico. Pero con una condición

innegociable —no resignar en absoluto la calidad de la atención. La respuesta generada por IA debía ser indistinguible de la de un colaborador.

Aprovechando al máximo las Chatty Tools que ya habíamos desarrollado, y tras cientos de pruebas y testeos, comenzamos a dar forma a Sofía Risoluto. Al cierre del ejercicio, Sofía se encuentra en pleno desarrollo, atravesando sucesivas rondas de pruebas para asegurar que cada respuesta esté a la altura de ese estándar de calidad. La meta es que, una vez desplegada, no solo responda consultas de la primera línea de atención, sino que también pueda resolver gestiones de principio a fin.

ATENCIÓN TELEFÓNICA: ESCUCHAR CADA LLAMADA PARA MEJORAR

Con el objetivo de elevar la calidad de la atención telefónica, desarrollamos una herramienta interna inspirada en una solución que descubrimos en un workshop online, utilizada por empresas líderes en satisfacción al cliente. La herramienta transcribe las grabaciones de nuestro call center y las analiza con IA para detectar oportunidades de mejora.

Antes, por el tiempo que demandaba, este análisis se hacía de forma manual y solo sobre una porción mínima de las llamadas. Hoy podemos revisar un volumen muchísimo mayor en una fracción del tiempo, lo que nos permite identificar patrones, corregir desvíos y capacitar a nuestros equipos sobre la base de evidencia real.

UNA ORGANIZACIÓN QUE APRENDE: WORKSHOPS DE IA

Siguiendo las recomendaciones del reporte State of AI in Business 2025 del MIT —que analizó cómo distintas organizaciones implementaron tecnologías de IA y qué las separó del éxito o del fracaso—, el área lideró una serie de workshops para nuestros colaboradores.

En estos encuentros revisamos en profundidad cómo funciona la Inteligencia Artificial y compartimos recomendaciones para aprovecharla de forma responsable y efectiva. El mayor valor, sin embargo, surgió de los propios equipos: aparecieron múltiples ideas y proyectos para incorporar la IA no como un simple chat, sino como una herramienta para agilizar procesos internos en toda la organización.

MIRANDO HACIA ADELANTE

En muy poco tiempo, Data & AI pasó de ser una idea a convertirse en un ecosistema que ya está transformando la forma de trabajar de la organización. Cada modelo, cada herramienta y cada automatización persigue el mismo norte: procesos más ágiles, decisiones mejor informadas y una atención de mayor calidad para el afiliado.

El camino recién comienza. Con Chatty como base, Sofía Risoluto en pleno desarrollo y una organización cada vez más preparada para aprovechar estas tecnologías, los próximos desafíos apuntan a profundizar la automatización de

procesos y a seguir poniendo la Inteligencia Artificial al servicio de la institución y de quienes confían en ella.

ÁREA DE PLANEAMIENTO DE MARKETING

El ejercicio 2025-2026 fue el primer período de funcionamiento del área.

El objetivo del sector, desde su fundación, fue colaborar con la institución en la planificación estratégica de la comunicación externa e interna, con la intención de alcanzar los objetivos institucionales propuestos y maximizando los beneficios de la buena comunicación.

El área de Planeamiento de Marketing trabaja de forma horizontal con todos los sectores que conforman la Caja de Odontólogos. Así, gracias a las redes de trabajo construidas, desde nuestro sector brindamos soluciones rápidas y eficaces cuando de comunicar e informar se trata.

El trabajo diario del sector consta de la revisión, optimización y mejora de todos los procesos internos o de interacción con los Afiliados, buscando constantemente potenciar la Customer Experience de cada uno de ellos, ante cada contacto con la institución. En este marco, trabajamos constantemente en la revisión y mejora de los procedimientos de contacto en la plataforma de S1, como WhatsApp y mail; revisión de procesos internos y su impacto en los Afiliados; comunicación de novedades diarias; explicación vía redes y mail sobre cambios en procedimientos y trámites; envío de información importante hacia terceros a través de todas las vías, y demás.

Sin embargo, además de realizar estos trabajos diarios, Planeamiento de Marketing trabaja en formatos de Campañas periódicas, donde, en lapsos de tiempos determinados, abocamos nuestros esfuerzos en la comunicación externa de determinadas temáticas. Así entonces, podemos desagregar nuestro trabajo anual de Campañas informativas en dos bloques:

Campañas de Comunicación Externas

- 1) Con el fin de activar las redes sociales de Caja, impulsamos la campaña **“La Caja educa”**. En este marco, a lo largo de 4 meses del 2025, compartimos, en formato de Historias, información básica para el afiliado, sobre trámites y gestiones. Este tipo de acciones nos permite mantenernos más cerca de nuestros afiliados, estando presentes en sus redes sociales. **En este contexto, finalizamos el período de referencia con 4.960 seguidores en Instagram y 5.626 en Facebook. Esto representa casi un 40% del total de la masa afiliatoria, índice que supera ampliamente los estándares del sector.**



- 2) **Guía de tutoriales para el correcto uso de nuestro ChatBot:** Acompañando el lanzamiento de Odonti, a lo largo del período compartimos vía redes sociales y correo electrónico, material instructivo sobre el correcto uso de esta novedosa herramienta. Los diversos tutoriales fueron publicados en redes a lo largo de los meses, y guardados oportunamente al alcance de todos en nuestro perfil de Instagram.



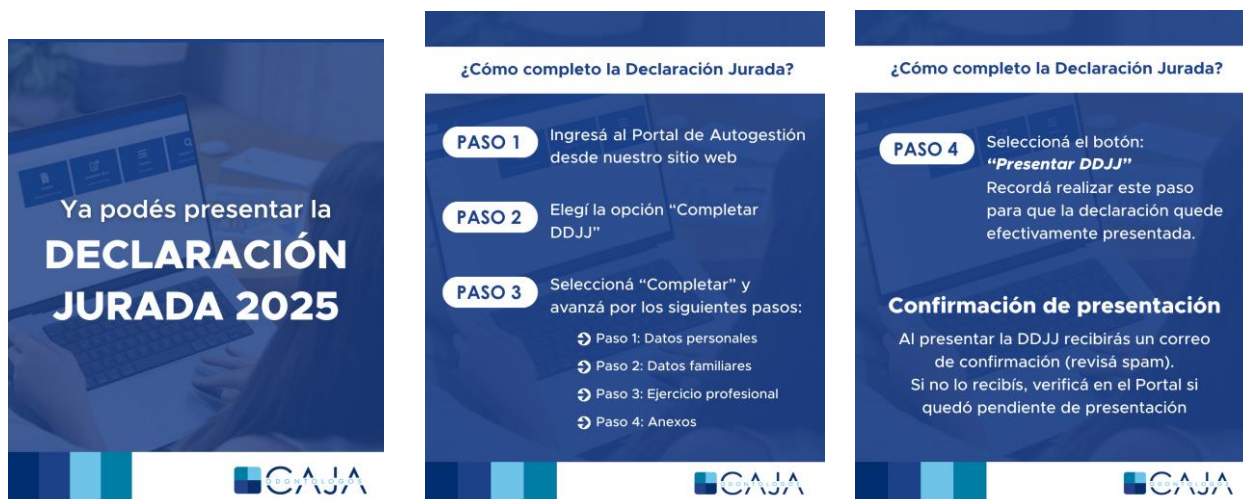
- 3) Campaña informativa sobre **Baja de débito automático:** En marco de la baja del débito automático por tarjeta como medio de pago disponible, activamos una batería de comunicación gestionada a través de 4 vías simultáneas: redes sociales, correo electrónico, WhatsApp y llamadas telefónicas. **Gracias a esta**

multiplicidad de vías, logramos contactar efectivamente al 97% del público objetivo. La masividad y eficacia de la campaña, permitió asegurar la correcta transmisión de la información, evitando potenciales complicaciones futuras para aquellos afiliados que hacían uso del sistema

- 4) Campaña promocional **Nuevo Sistema de Transferencias:** Acompañando el lanzamiento de la nueva plataforma diseñada íntegramente por el área de Sistemas, hicimos uso de todas las herramientas de comunicación disponibles, tanto las mencionadas anteriormente como también recursos particulares, como un banner dentro de la propia boleta de pago. **Gracias a la difusión constante y a la insistencia a través de todas las vías, en solo 4 meses de funcionamiento, las Transferencias se convirtieron en el medio de pago más elegido por los Afiliados.**



- 5) Campaña de difusión **Declaración Jurada 2025**: Durante los primeros meses del 2026, dimos difusión a la vigencia del plazo de presentación de la DDJJ 2025. Gracias al uso de múltiples herramientas de forma simultánea, y a la detección y clasificación de usuarios según su demora en la presentación, **logramos aumentar los índices de referencia: +7% de presentación a término; -4% presentación fuera de término.**



Sorteo Día del Jubilado: Durante el período de referencia, volvimos a realizar el sorteo anual por el Día del Jubilado. En esta ocasión, en articulación con Secretaría y Compras, gestionamos el sorteo de dos órdenes de compra por un valor de \$300.000,00 cada una, en Naldo. Realizado el sorteo, los afiliados jubilados Pilnik Adela Aida y Calocero Eduardo Rueben resultaron ganadores. El sorteo fue oportunamente difundido a través de nuestra página web, correo electrónico y redes sociales, siendo este uno de los posts con más visualizaciones en nuestro perfil **(+7 mil visualizaciones)**



CAMPAÑAS Y PROYECTOS INTERNOS

Además de trabajar arduamente en el desarrollo de campañas de comunicación para terceros, desde Planeamiento de Marketing trabajamos en proyectos internos dedicados a ajustar y potenciar los vínculos establecidos entre la institución y sus Afiliados.

- En este marco, durante el periodo de referencia llevamos a cabo un **Proyecto de Análisis y Optimización del lenguaje y dialecto utilizado en la comunicación con los Afiliados**. Partiendo de un benchmarking del sector, continuando con un análisis cualitativo y cuantitativo de cada una de las comunicaciones realizadas por cada colaborador, logramos implementar un estilo de comunicación homogéneo para toda la institución, eliminando subjetividades y la multiplicidad de criterios. El objetivo del proyecto fue posicionar a la institución más cerca de sus Afiliados, optando por comunicaciones más cercanas.
- **Material visual y cartelería:** A lo largo del período, trabajamos en diseñar y construir material de cartelería para uso interno y externo. En este contexto, diseñamos banners de comunicación para distribuir y entregar a todos los Colegios de la Provincia. Así, acercamos a cada Distrito un banner de más de 1.20mts de altura, con información detallada sobre todos los medios de comunicación disponibles para los Afiliados, con QR de acceso directo a nuestro Chat de WhatsApp.



ÁREA JUBILACIONES, PENSIONES Y SUBSIDIOS

Durante el período en análisis, el Directorio en su totalidad se abocó al análisis y otorgamiento de los beneficios que la Institución brinda a sus afiliados.

Los asuntos que ameritaron de un estudio profundo fueron:

- **HABERES DE JUBILADOS Y PENSIONADOS. ELABORACION DE LA PROPUESTA DEL VALOR DEL MODULO PRESTADOR Y RECAUDADOR.**
- **MODIFICACIONES RELATIVAS A LOS PRESTAMOS Y SUBSIDIOS.**

HABERES DE JUBILADOS Y PENSIONADOS. PROPUESTA DE VALORES DE LOS MODULOS PARA LA ASAMBLEA.

Con la intención de continuar mejorando el poder adquisitivo de los colegas del sector pasivo, como se viene realizando desde hace varios años, y sin soslayar la previsión y consolidación institucional para los actuales y futuros beneficiarios de esta Caja, el Directorio se dedicó a efectuar un profundo análisis para elaborar el borrador de la Propuesta, que oportunamente sería elevada por el Directorio a la Asamblea para su consideración.

A tal fin, el Directorio en su totalidad –como lo hace normalmente– utilizó los datos suministrados por las distintas Áreas y por las Gerencias de la Entidad. También se tuvo en cuenta la inflación esperada de distintos economistas y consultoras especializadas; la población de activos y pasivos; los ingresos, egresos y erogaciones totales de la Caja, que permitieron hacer las correspondientes proyecciones. Así como la valorización aportada por actuarios, asesores contables y previsionales.

La Propuesta fue aprobada por la Asamblea Anual Ordinaria celebrada el día 26 de julio de 2025, tema éste que es informado detalladamente en el apartado correspondiente al Área Administrativa.

RELATIVAS A LOS PRESTAMOS Y SUBSIDIOS.

MODIFICACION DE LA TASA DE INTERES DE LOS PRESTAMOS PERSONALES.

En la Sesión de fecha **24 y 25 de julio de 2025**, el Directorio resolvió disminuir la tasa de interés de los préstamos personales vigentes para afiliados activos del cuarenta y cinco (45%) al treinta y cinco (35%) por ciento anual, manteniendo el carácter variable de la misma y el sistema de cálculo francés. Respecto a la tasa aplicable para los afiliados jubilados y para jóvenes matriculados resolvió disminuir la tasa de interés del cuarenta (40%) al treinta (30%) por ciento anual, manteniendo el carácter variable de la misma y el sistema de cálculo francés. Las mismas entraron en vigencia a partir del 1 de septiembre de 2025.

En la Sesión de fecha **18 y 19 de diciembre de 2025**, el Directorio resolvió aumentar la tasa de interés de los préstamos personales vigentes para afiliados activos

del treinta y cinco (35%) al cuarenta y cinco (45%) por ciento anual, manteniendo el carácter variable de la misma y el sistema de cálculo francés. Las mismas entraron en vigencia a partir del 1 de febrero de 2026. Todos estos en el marco comparativo con las tasas de los bancos oficiales y por supuesto, el índice inflacionario. Siempre como premisa principal, ser la mejor opción y la más económica para nuestros afiliados.

AUMENTO DEL VALOR DE LA PRESTACION POR FALLECIMIENTO.

En la Sesión de fecha **18 y 19 de diciembre de 2025** el Directorio resolvió incrementar el valor de este Subsidio de \$ 600.000 a \$ 1.000.000 y el valor del aporte correspondiente de \$ 1.200 a \$ 2.000.

La modificación entrará en vigencia a partir del 1 de febrero de 2026.

AUMENTO DEL VALOR DEL SUBSIDIO POR MATERNIDAD.

En la Sesión de fecha **18 y 19 de diciembre de 2025** el Directorio resolvió incrementar el valor de este Subsidio de \$ 120.000 a \$ 700.000.

La modificación entró en vigencia a partir del 1 de febrero de 2026, tratando con este subsidio en particular, de acompañar a las afiliadas que por dicha situación deben disminuir momentáneamente su actividad laboral.

AUMENTO DEL VALOR DEL SUBSIDIO POR ASIGNACION FAMILIAR POR HIJO DISCAPACITADO.

En la Sesión de fecha **18 y 19 de diciembre de 2025** el Directorio resolvió incrementar el valor de este Subsidio a \$ 30.000.

La modificación entró en vigencia a partir del 1 de febrero de 2026.

AUMENTO DEL VALOR DEL SUBSIDIO POR HIJO DISCAPACITADO.

En la Sesión de fecha **18 y 19 de diciembre de 2025** el Directorio resolvió incrementar el valor de este Subsidio a \$ 30.000.

La modificación entró en vigencia a partir del 1 de febrero de 2026.

PRESTACIONES DE LEY Y REGLAMENTARIAS.

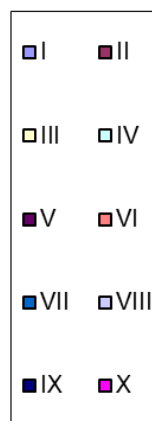
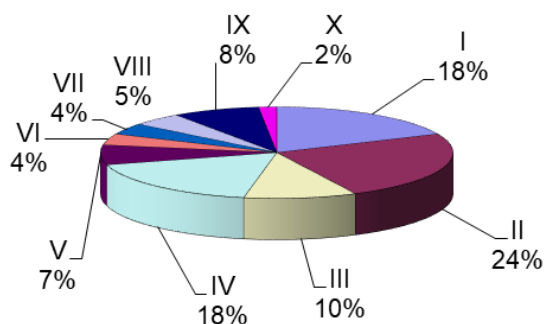
A continuación, se incorporan Cuadros y Gráficos correspondientes a **PRESTACIONES DE LEY Y REGLAMENTARIAS**, que se otorgaron durante el período y se abonaron al **31/03/26**.

PRESTACIONES QUE SE ABONAN MENSUALMENTE

PRESTACIONES OTORGADAS POR REGLAMENTO DEL 01-04-25 al 31-03-26

DISTRITOS	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	TOTALES
SUBSIDIO POR MATERNIDAD	21	23	9	14	8	1	6	3	9	0	94
SUBSIDIO POR INCAPACIDAD TEMPORARIA	15	15	8	9	4	1	1	3	5	1	62
SUBSIDIO PARA HIJOS CON DISCAP. DEL AF.	2	1	1	0	0	1	0	0	2	0	7
RENOV. SUB. PARA HIJOS CON DISCAP. DEL AF.	9	7	2	9	0	1	1	2	3	0	34
PRESTACION POR FALLECIMIENTO	8	27	11	21	9	8	4	6	5	4	103
ASIGNACIONES FAMILIARES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUBS. FALLEC. AF.ANT.PROF.MENOR A 10 Años	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTALES	55	73	31	53	21	12	12	14	24	5	300

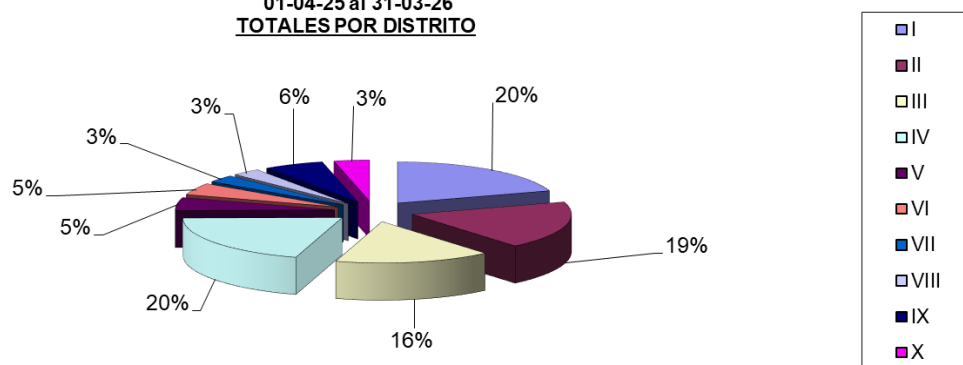
Prestaciones Otorgadas por reglamento desde el
01-04-25 al 31-03-26
TOTALES POR DISTRITO



PRESTACIONES DE LEY OTORGADAS EN EL PERIODO 01-04-25 AL 31-03-26

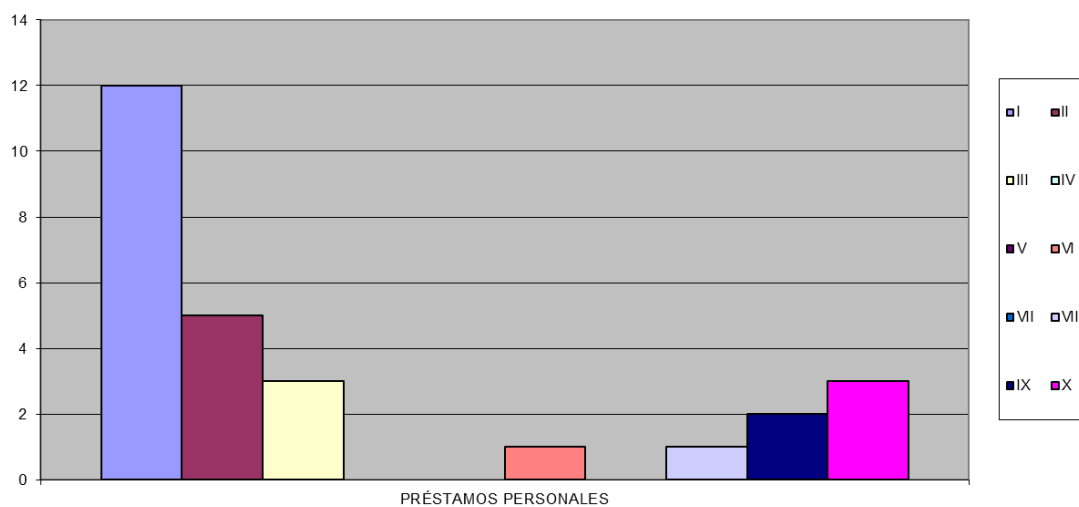
DISTRITOS	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	TOTALES
JUBILACION ORDINARIA	38	29	27	35	6	7	4	4	7	4	161
JUBILACION EXTRAORDINARIA	3	1	0	0	0	0	0	0	2	0	6
PENSIONES	8	14	13	14	6	4	4	4	4	3	74
RECONOCIMIENTO DE SERVICIOS	4	6	1	4	2	1	0	0	1	0	19
JUBILACION ORDINARIA POR RECIPROCIDAD	2	2	3	3	0	1	0	0	3	3	17
PENSIONES POR RECIPROCIDAD	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
TOTALES	56	52	44	56	14	13	8	8	17	10	278

PRESTACIONES DE LEY OTORGADAS EN EL PERIODO
01-04-25 al 31-03-26
TOTALES POR DISTRITO



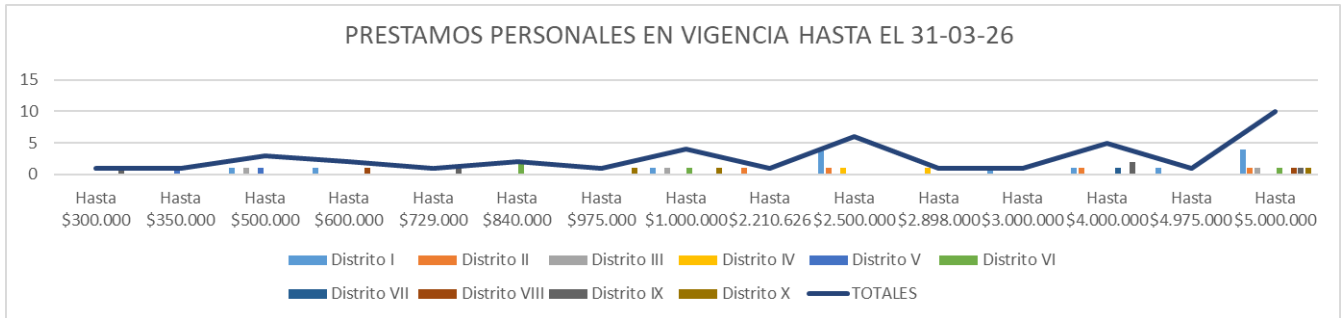
PRESTAMOS PERSONALES OTORGADOS POR REGLAMENTO DEL 01-04-25 AL 31-03-26

DISTRITOS	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	TOTAL
PRÉSTAMOS PERSONALES	12	5	3	0	0	1	0	1	2	3	27



PRESTAMOS PERSONALES EN VIGENCIA HASTA EL 31-03-26

IMPORTE	Distrito I	Distrito II	Distrito III	Distrito IV	Distrito V	Distrito VI	Distrito VII	Distrito VIII	Distrito IX	Distrito X	TOTALES
Hasta \$300.000									1		1
Hasta \$350.000					1						1
Hasta \$500.000	1		1		1						3
Hasta \$600.000	1							1			2
Hasta \$729.000									1		1
Hasta \$840.000						2					2
Hasta \$975.000										1	1
Hasta \$1.000.000	1		1			1				1	4
Hasta \$2.210.626		1									1
Hasta \$2.500.000	4	1		1							6
Hasta \$2.898.000				1							1
Hasta \$3.000.000	1										1
Hasta \$4.000.000	1	1					1		2		5
Hasta \$4.975.000	1										1
Hasta \$5.000.000	4	1	1			1		1	1	1	10
TOTALES	14	4	3	2	2	4	1	2	5	3	40



PRESTACIONES ABONADAS MENSUALMENTE AL 31-03-26

DISTRITOS	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	TOTALES
JUBILACION ORDINARIA	542	611	348	564	111	123	68	83	187	103	2740
JUBILACION EXTRAORDINARIA	37	19	14	15	5	7	2	2	13	4	118
PENSIONES	171	228	162	233	67	70	46	49	106	67	1199
SUBSIDIO PARA HIJOS CON DISCAPACIDA	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2
TOTALES	751	858	524	812	183	201	116	134	306	174	4059

