



XLIX Legislatura

**DEPARTAMENTO
PROCESADORA DE DOCUMENTOS**

Nº 882 de 2022

Carpetas Nos. [524](#) de 2020 y [1229](#) de 2021

Comisión de Hacienda

USURA

Sustitución de disposiciones de la Ley Nº [18 212](#)

**PROCEDIMIENTO DE REESTRUCTURACIÓN DE DEUDAS
DE PERSONAS FÍSICAS**

Creación

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 18 de mayo de 2022

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Sebastián Valdomir, Vicepresidente.

Miembros: Señores Representantes Sebastián Andújar, Gonzalo Civila López, Julio Kronberg, Jorge Larrañaga Vidal, Álvaro Lima, Aramis Miguez, Gonzalo Mujica, Gustavo Olmos, Álvaro Perrone Cabrera e Iván Posada Pagliotti.

**Delegado
de Sector:** Señor Representante Felipe Carballo Da Costa.

Invitados: Por Equifax Uruguay S.A., señor Santiago Parodi, Gerente Ejecutivo, y doctor escribano Gonzalo López, responsable de asuntos legales.

Secretario: Señor Eduardo Sánchez.

Prosecretaria: Señora Patricia Fabra.



SEÑOR PRESIDENTE (Sebastián Valdomir).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Dese cuenta del asunto entrado.

"PROYECTO DE MINUTA DE COMUNICACIÓN:

REDUCCIÓN DEL IMESI POR UNIDADES FÍSICAS DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS. Se solicita al Poder Ejecutivo la ampliación de su ámbito de aplicación. (Carpeta [2511/2022](#). Repartido [652](#)). (Proyecto de minuta de comunicación presentada por varios Representantes. Tema: Reducción de Imesi en zonas fronterizas)

(Se distribuyó por correo electrónico con fecha 18 de mayo de 2022)".

—La Comisión tiene el agrado de recibir a los representantes de Equifax- Clearing de Informes, señor Santiago Parodi, gerente general, y doctor escribano Gonzalo López, responsable del Área Legal, que fueron convocados a efectos de dar su visión sobre un proyecto que tenemos a estudio acerca del procedimiento de reestructuración de deudas de personas físicas. Esta es la segunda o tercera vez que recibimos delegaciones que nos visitan para dar su punto de vista al respecto.

Antes de que comiencen con su presentación, el señor diputado Álvaro Perrone Cabrera hará una introducción acerca de en qué estamos con respecto al tratamiento de este proyecto y luego, eventualmente, los legisladores presentes formularán preguntas.

SEÑOR PERRONE CABRERA (Álvaro).- Antes que nada, les damos la bienvenida y los buenos días a los representantes de Equifax- Clearing de Informes. Les agradecemos el mail y la nota que enviaron, donde explicaban que habían tomado conocimiento de este proyecto.

Se trata de una situación compleja que vive el país; hay un alto nivel de endeudamiento. En algunas conversaciones informales que hemos mantenido con el Banco Central nos han dicho que hay una cantidad enorme de uruguayos que están en categoría de incobrables y que figuran en el Clearing. Entendimos que había que regular esto de alguna forma; por esta razón, se presentó este proyecto. Se trata de intentar darle a toda esta población una nueva oportunidad y algún tipo de solución en la que el Estado esté incluido y garante de todas las partes.

Como decía el señor presidente, estamos en la etapa de recibir delegaciones a efectos de intercambiar opiniones. Claramente, la visión de ustedes para nosotros es muy importante, a fin de saber qué modificar, cómo seguir y tener un dato más de esta realidad.

SEÑOR PARODI (Santiago).- Antes que nada, quiero agradecerles por esta instancia.

Coincidimos con que compartir esta instancia relacionada con el tratamiento de estos proyectos es relevante por el rol que representamos como un buró de crédito en el mercado.

Nuestro propósito es, sobre todo, demostrar cuál es el rol de un buró de crédito, cómo lo estamos desarrollando en Uruguay y repasar cifras que son muy representativas. Recién se hizo mención a la cantidad de uruguayos que pueden estar en cierta situación, y por eso vamos a repasar las cifras, para que ustedes tengan de primera mano la realidad, al menos, de nuestra empresa. También podremos repasar otros aspectos, principalmente, relativos a la importancia de la información y los datos, a efectos de complementar el panorama y ver de qué forma podemos trabajar en esa línea para los objetivos de los proyectos que se están discutiendo.

Si me permiten, voy a tomarme aproximadamente diez o quince minutos para hacer una exposición sobre estos puntos que les mencionaba.

En primer lugar, quiero compartir que Equifax- Clearing de Informes es una empresa global, multinacional, cuyo principal propósito no solo en Uruguay, sino como compañía global es ayudar a los ciudadanos a maximizar sus capacidades financieras. Como compañía, Equifax nació hace ciento veinticuatro años; nuestra casa matriz está en Estados Unidos, en Atlanta, Georgia, y actualmente, la empresa se desempeña en veinticinco países. En Latinoamérica, está presente en once países. Concretamente, en Uruguay, nos desempeñamos en la región sur -nos organizamos en clusters o regiones-; en la nuestra funcionan en conjunto Argentina y Paraguay. Esta información es para que entiendan el contexto de la estructura y el diseño organizacional de Equifax.

Concretamente, en Uruguay, la multinacional Equifax adquirió las operaciones del Clearing de Informes en el año 2001, junto a todos los activos y toda la operación. Desde ese entonces hasta ahora, y más precisamente en los últimos cinco años, la empresa ha comenzado a transitar un importante proceso de transformación. ¿En qué va este proceso de transformación? Va en no solo ser un buró de crédito, sino también una empresa de tratamiento objetivo de la información, de trabajos analíticos y una empresa de tecnología.

Aquí, en Uruguay estamos regulados, precisamente, por Agesic, por la URCDP (Unidad Reguladora y de Control de Datos Personales) y por la Ley N° [18.331](#), de protección de datos personales; dentro de ese marco operamos. Particularmente, desempeñamos nuestro negocio y nuestra operación con tres grandes fuentes de datos. Esto es algo importante a lo que me voy a referir más adelante; cuando vayamos a las cifras, será importante entender cuáles son esas bases de datos. Por lo tanto, voy a intentar ser lo más claro posible.

Tenemos dos bases de datos que tienen fines comerciales y crediticios. ¿Qué son, concretamente, estos fines comerciales y crediticios? Son aquellas bases que intentan brindar información objetiva para que las empresas puedan tomar sus decisiones, básicamente, dando información sobre la solvencia patrimonial y sobre la capacidad de pago y de endeudamiento y de repago de las personas y de las empresas. Siempre que hablo de personas me refiero a ciudadanos, a consumidores, y cuando hablo de empresas, me refiero a personas jurídicas. Nos parece que lo que hoy nos interesa son las personas, por lo que me situaré más en el plano de los ciudadanos.

Como decía, tenemos tres bases de datos: dos con fines comerciales y crediticios y otra separada, que tiene fines de publicidad y, claramente, tiene una regulación muy distinta y un fin y un objetivo muy diferentes. Son bases, de alguna forma, estancas entre sí; no dialogan. Entre las dos bases con fines comerciales y crediticios, la principal y la que tiene mayor exposición al día de hoy es la de Clearing de Informes. Más adelante voy a profundizar en cómo se nutre esa base de datos y, sobre todo, cuáles son las cifras y los volúmenes de información, y qué tipo de campos tenemos en ella.

Estas tres bases comerciales y crediticias y la de publicidad se nutren, principalmente, de tres medios y tres fuentes. Por un lado, el ciudadano. En cualquier base de datos que haya todas bases de datos inscriptas-, los ciudadanos tenemos derecho a pedir nuestro reporte de crédito, la información que existe sobre nosotros. También tenemos el derecho que está regulado en la ley de protección de datos personales a pedir una modificación o actualización de ese reporte o, inclusive, supresión de cierta información que consideremos que no es exacta; por supuesto, vamos a tener que demostrar por qué esa información no es exacta. En esa línea, tenemos un delegado de protección datos, tal como establecen la ley y la normativa. Es el vínculo entre nuestro

ente regulador, que está al amparo de la Agesic y la URCDP (Unidad Reguladora de Control y Protección de Datos Personales). Es un ente con el cual tenemos muchísima interacción, que nos regula y nos fiscaliza. Como decía, en esa línea es que tenemos el delegado de datos, que es el punto focal o el primer punto de conexión entre este ente y la empresa, en cualquiera de los ámbitos que se pueda llegar a necesitar.

Además, quiero hablar de la forma en que desarrollamos los productos. En la empresa, más allá de la regulación local, también tenemos prácticas corporativas y altos estándares, para que cada vez que vamos a desarrollar un producto y una necesidad, acorde con las mejores prácticas de privacidad, hacemos privacidad por defecto. Es un concepto que viene desde hace muchos años, principalmente de los países de Europa, muy avanzados en el mundo de la privacidad y la protección de datos personales. Entonces, cada vez que vamos a diseñar un producto o algún tipo de solución distinta para el mercado en cuanto a la forma de cómo disponibilizamos la información objetiva, lo hacemos primero pensando desde la protección de datos y, desde allí hacia adelante, se comienza a generar la solución y el producto a entregar al mercado.

Por otro lado, quiero hablarles de la segunda base que tenemos con fines comerciales y crediticios, que es lo que llamamos la base positiva, y es la base de cumplimiento. Es algo en lo que voy a profundizar en el último punto, pero voy a ir situando el tema. Creo que dentro de las dos las principales bases comerciales y crediticias, la segunda, la base positiva y de cumplimiento, es la de principal interés de la Comisión.

Tenemos también todo el mundo de los ciudadanos y el derecho que ellos tienen de cara a un buró de crédito. La ley de protección de datos personales también establece cuáles son esos derechos del ciudadano, que -como decía- no pasan solo por exigir los reportes, sino que, concretamente los burós tenemos la obligación de facilitar, una vez cada seis meses y en forma gratuita, el acceso al ciudadano, cuando lo solicite, para que conozca y tenga de primera mano cuáles son sus reportes de crédito.

Ahora, voy a profundizar en qué es un reporte de crédito, cómo se nutre y se actualiza, porque creo que es muy relevante para ir entendiendo todo el ecosistema.

Los derechos de acceso son un tema clave cuando la persona quiere entender por qué se le rechaza un crédito o se le impide ir al mercado o, simplemente, quiere estar al tanto de la importancia de la información de crédito que él tiene en el mercado y cuáles son sus posibilidades de acceder a nuevos servicios o créditos y en qué condiciones. En este sentido, es un orgullo para nosotros hablar del rol con el que hemos venido trabajando nuestro acercamiento al ciudadano, teniendo en cuenta la responsabilidad que tenemos en el mercado. Previo al período de covid, por ejemplo, teníamos una oficina de atención al cliente. Las oficinas de nuestra empresa están ubicadas en la zona de Montevideo Shopping, en las calles Luis Alberto de Herrera y 26 de Marzo. Allí teníamos una oficina funcionando en horario extendido, específicamente para atención a ciudadanos. La verdad es que con la pandemia y las dificultades para la movilidad y el contacto físico decidimos que teníamos que hacer una fuerte inversión y seguir facilitando a los ciudadanos ese acceso y ese derecho que tienen por ley-.

Entonces, introducimos múltiples mecanismos. Como usuarios queríamos operar desde nuestras casas, desde el lugar donde nos resultara más cómodo y por medios digitales, remotos o no presenciales, por lo tanto, decidimos abrir un departamento de atención al cliente para atender en forma telefónica, por vía remota y por *e-mail*. Les voy a compartir cifras para que tengan de primera mano cómo este proceso evolucionó positivamente en cuanto al interés y a la manifestación de los ciudadanos sobre su derecho de acceso. Esto es, principalmente, en cuanto a cómo está estructurada la

empresa, cómo funcionamos en Uruguay y, sobre todo, cuál es el marco jurídico en el cual operamos.

Para que entendamos cómo se nutre la base de datos y cuál es la dinámica que tiene, voy a planearles cómo está compuesta y cuáles son los campos. Me voy a situar, principalmente, en la base de Clearing de Informes; una de las dos que hay con fines comerciales y crediticios. Quizás, sea la base que pueda tener mayor interés, al día de hoy, para esta Comisión. Después, veremos que la otra base con fines comerciales y crediticios es superrelevante para lo que se quiere intentar mejorar o solucionar.

¿Cómo ingresamos a esta base de datos? Cada vez que un individuo, un ciudadano, un consumidor, quiere realizar alguna transacción a crédito, algunas de las empresas que están afiliadas al Clearing de Informes pueden recabar su intención y voluntad de contraer un crédito.

Aclaro que cuando hablo de crédito, va mucho más allá del sistema tradicional y meramente financiero, bancario o de administradores de crédito: hablo de todo servicio pospago. Puede ser un celular, un seguro, servicios públicos; siempre que hay un servicio pospago hay, del lado del agente, del acreedor, una intención de conocer la situación crediticia de la persona.

Vuelvo al punto. ¿Cómo se nutre la base de datos? Cuando en alguna de estas empresas afiliadas al Clearing de Informes alguien manifiesta su intención de contratar algunos de esos servicios, la empresa realiza lo que se llama "una consulta", para ver su historial crediticio. Entonces, podemos encontrarnos con dos situaciones. Por un lado, que esa persona ya tenga abierto un reporte de crédito, que ya figure en la base de datos con un reporte de crédito o con una ficha individual que la acompaña toda la vida -en mi caso, por ejemplo, Santiago Parodi, número de cédula tanto, tengo un reporte único y exclusivo para mí que me va a acompañar durante toda la vida que opere y esté activo en la base de datos- ; por otro, que cuando manifieste su voluntad de contratar un crédito, no esté en la base de datos, entonces se genere esa ficha, ese reporte, por primera vez.

¿Qué dice el reporte? Tiene dos grandes bloques. Un primer bloque superior -por así decirlo-, que es el bloque identificatorio de la persona donde consta el nombre, número de cédula de identidad, fecha de nacimiento, género, estado civil, nombre del cónyuge, empleo, empleador, domicilio, teléfono. Son los datos principales que encontramos como identificatorios y también con algún acercamiento a perfil demográfico socioeconómico de la persona. Al segundo bloque que tenemos podríamos decirle bloque transaccional. Allí vemos todos los campos de la actividad comercial y crediticia de la persona. Uno de los primeros campos son las intenciones de crédito, lo que en la jerga financiera se llama más comúnmente la consulta. Ese es uno de los campos relevantes que tenemos en la base de datos.

La realidad es que es muy probable que prácticamente la totalidad de las personas mayores de dieciocho años, que estén con intenciones de contratar algún servicio pospago, estén incluidos en la base de Clearing de Informes. Este es un concepto supersuperimportante como también lo es que lo tengamos claro, porque está muy instaurado en los uruguayos: "Estoy en el Clearing; estoy en el Clearing". Es normal estar en el Clearing; en muchos casos es positivo estar en el Clearing como una carta de presentación.

Ahora vamos a pasar a la parte negativa de cuando un ciudadano está en el Clearing, por alguna cuestión de carácter negativo o por algún incumplimiento.

Para terminar de cerrar el primer punto, creo que es relevante quedarse con esa idea: si intenté operar a crédito en el mercado tradicional, probablemente esté registrado en la base y tenga creada la ficha.

Entre esas personas hay muchos casos que no han podido honrar en tiempo y forma los contratos, los compromisos que asumieron y, por ende, cayeron en situación de incumplimiento. Entonces dependen de que su acreedor -que, probablemente, sea una empresa afiliada al Clearing de Informes- haya hecho o no el registro de incumplimiento.

Entiendo que a esto se referían inicialmente al preguntar por la cantidad de uruguayos que pueden estar o no en esta situación. Se trata de aquellos que se encuentran en situación de incumplimiento, lo que se puede asociar con algún tipo de morosidad, para hacer correlación con otras bases de datos que existen en Uruguay, más allá del Clearing de Informes.

Un tercer punto -superrelevante también- es el bloque de personas que están en la base. Los que adicionalmente están con algún incumplimiento registrado también realizan cancelaciones sobre esas operaciones. Esto es: llegaron a un acuerdo con su acreedor, y no solo tuvieron la voluntad de cancelar y regularizar ese incumplimiento, sino, a su vez, la capacidad para, de alguna forma, reencauzar ese incumplimiento. De esta manera se genera otro campo que es la cancelación.

Para tener una idea de cifras, les diré que de la totalidad de las personas que están en la base de datos del Clearing, aproximadamente un 35%, al día de hoy, presenta algún tipo de incumplimiento. Es importante que ese 35% lo entendamos en un plazo más amplio, y por dos motivos. Primero que nada porque ese 35 % -esto también es superrelevante- es una acumulación de varios años.

La Ley de Protección de Datos Personales establece el máximo de años dentro de los cuales se pueden acumular distintos tipos de operaciones. Para los incumplimientos hay un plazo determinado, entonces, cuando hablo de un 35 %, se trata de todos los incumplimientos que se han ido acumulando y que no fueron cancelados o no han vencido aún y al día de hoy, como si fuera un *stock* -es importante el concepto de *stock* también acá-, figuran con incumplimientos.

Lo otro es que ese 35 % es un ratio que se ha mantenido muy estable en los últimos años. En períodos de crisis, mientras atravesamos ciclos muy relevantes del país, es importante entender estas cifras. En la etapa precovid, el número estaba en el entorno del 34 % o 35 %.

Voy a pasar a darles algunos ejemplos de lo que fue nuestra actividad y de cómo es el ciclo. Es muy importante entender el ciclo de nuestra actividad y cómo se lo compara con el ciclo de nuestra macroeconomía y con el ciclo de nuestro país.

Con relación a los tres campos que mencioné: intención de contratar un servicio, incumplimiento y cancelaciones.

Con el comienzo de la pandemia, en marzo de 2020, las intenciones y las voluntades de contraer crédito, así como las consultas que nos realizaban nuestros clientes, socios y afiliados, bajaron, en promedio, un 40 %. Llegamos a meses pico de 60 % de merma de la actividad. Esa situación se comenzó a restablecer, obviamente, en forma muy gradual, pero en promedio, desde que comenzó el covid -concretamente, el 13 de marzo-, tuvimos un descenso de un 40 %. Recién a mediados del año 2021 comenzamos a llegar, gradualmente, a niveles precovid.

En lo que refiere al nivel de los incumplimientos, aquí también tuvimos una curva y una evolución muy similar a lo que eran las intenciones de contraer operaciones. En

definitiva, también tuvimos, en promedio, un descenso de los registros de nuevos incumplimientos de un 40 %. Tanto la intención de contraer créditos, como los nuevos registros de incumplimiento avanzaron en términos muy similares. También, paulatinamente, se fueron recuperando y ascendiendo hasta llegar, a mediados de 2021, a niveles similares precovid, o levemente por debajo.

Las cancelaciones tuvieron un comportamiento distinto a los dos campos que ya mencioné. Fue una caída más abrupta, pero mucho más concreta. Cayeron, en promedio, un 30 % las cancelaciones de operaciones incumplidas. Fue un efecto muy puntual y se dio en tres meses. A los tres meses de que comenzara el covid se retomó el hábito de las cancelaciones por parte de los ciudadanos. Cayó un 30 %, pero a los tres meses volvieron, prácticamente, a los niveles previos.

Cuando pasamos raya y evaluamos los impactos covid, vemos que el nivel total de personas en la base de datos se ha incrementado y que el porcentaje de incumplimientos se ha mantenido. Eso es bueno, si tenemos presente que atravesamos una crisis -todos sabemos la magnitud que ha tenido- durante la cual se tomaron múltiples medidas no solo de parte de los ciudadanos de cuidar sus hábitos, sino también medidas públicas y privadas, de empresarios, de agentes, de reguladores, así como políticas de diferimiento y demás, que ayudaron a que esos ratios de incumplimiento no se dispararan en forma brusca, como es normal en períodos de crisis. Es muy importante entender que se mantienen los guarismos precovid a poscovid.

Nuestra empresa es procíclica a los vaivenes de nuestra economía y a la evolución del país. Cuando a nuestra economía le va bien, a nuestra operación también le va bien y se expande. Cuando a la economía le va mal, nuestra operación se contrae, cae y disminuye. En este período de expansión de la economía, nuestra operación está comenzando a expandirse y llegando, gradualmente, a niveles de 2019 e, incluso, comenzando a superarlo, como es normal en una evolución del mercado de crédito.

Quiero compartir con ustedes otras cifras importantes. Por ejemplo, en lo que refiere al derecho de los ciudadanos al acceso. Como mencioné, consideramos que ese derecho es algo clave. En ese sentido, hemos hecho una fuerte apuesta. Para ser bien claro: no se trata de poner un derecho ciudadano, para que lo pueda ejercer en un departamento del interior del país, en horarios que son difíciles para la ciudadanía, para decir que cumplimos con tener una oficina de atención al público. No. Realmente, teníamos una oficina presencial, en el centro de Montevideo, pero redoblamos la apuesta: durante toda la pandemia hicimos una inversión, nos ajustamos y nos *aggiornamos* a la realidad de los usuarios y a la dificultad que teníamos todos los ciudadanos para la movilidad. Como decíamos, hicimos apuestas para la omnicanalidad -como se dice hoy-, para que los ciudadanos pudieran operar en forma remota y, sobre todo, seguir ejerciendo su derecho a acceder a sus datos, y en forma gratuita.

En dos años y medio logramos más que triplicar el acceso gratuito de los ciudadanos a sus reportes de crédito. Hoy tenemos un área de cuatro personas capacitadas, con formación -incluso, abogados- para atender a los ciudadanos, para apoyarlos a resolver sus inquietudes. Cuando digo "apoyarlos" me refiero a nosotros como nexo con los agentes de crédito. Cuando un ciudadano se presenta y tiene alguna discrepancia con su reporte, lo primero que hace es acudir a la empresa que lo registró. En Equifax- Clearing de Informes no tomamos ningún tipo de decisión de crédito. Nosotros reflejamos lo que nuestros afiliados, nuestros agentes, tienen en las relaciones con sus individuos o con sus empresas. Trabajamos en esa línea, con un departamento de cuatro personas, específico para la atención ciudadana, más otras personas que indirectamente están abocadas a asegurar que esos procesos puedan fluir.

Les voy a dar algunas cifras para que tengan una idea. En el último año móvil tuvimos aproximadamente 22.000 consultas de ciudadanos intentando acceder a su derecho a acceso: intentando acceder y, por sobre todo, accediendo. Nosotros tenemos un plazo máximo de cinco días -que cumplimos- para hacer llegar por cualquiera de los canales que haya preferido ese ciudadano, ese reporte de crédito. El abogado Gonzalo López me recordaba el derecho de supresión.

El derecho de supresión es cuando un individuo, una vez que accedió a su reporte de crédito, discrepa con alguna de las informaciones que están allí. Por lo general, la discrepancia que más le preocupa al individuo es cuando se refleja algún tipo de incumplimiento con el cual no está de acuerdo. Entonces, hay un proceso establecido -figura en la ley de protección de datos personales; nosotros los tenemos en nuestros procedimientos internos- y es, justamente, el derecho de supresión, que no es más ni menos que lo siguiente: que el individuo que esté en desacuerdo con algún tipo de información en nuestra base de datos presente sus pruebas, sus antecedentes, para que nosotros, directamente, contactemos a nuestro afiliado -en esos casos lo contactamos nosotros directamente- para que sea quien demuestre si la información reflejada en la base de datos es correcta o no y cómo contrasta o no con la información o documentación presentada. Es un proceso normal y representa un volumen muy bajo: serán unas quinientas supresiones por año. Termina siendo un proceso en el cual, la empresa acreedora, que reflejó un incumplimiento de su cliente, tiene un plazo determinado para demostrar la verdadera situación. Nosotros, con nuestro departamento de atención al cliente somos los que determinamos si ese derecho de supresión es correcto o no, de parte del individuo, en base a la información que nos presentan ambas partes. Ese es un procedimiento también muy importante.

Por último -pero no menos importante-, quiero hablar de la relevancia de la información en la evolución de cualquier mercado de crédito.

Me voy a situar, específicamente, en la información integral o lo que nosotros llamamos "la información 360" de los individuos.

Tradicionalmente, en nuestro mercado de crédito, la gran mayoría de los agentes operan -y operaban- en base a información de incumplimiento o, como se le conoce en muchos mercados, información negativa. Cada vez más, a nivel internacional, los entes gubernamentales internacionales, las tendencias y las mejores prácticas a nivel internacional para atender a los mercados de crédito están implementando el concepto de "crédito sostenible". ¿Qué es y cuáles son los objetivos de ese crédito sostenible? ¿Qué persigue? ¿Qué busca? ¿Por qué es tan importante? Por un lado -y fundamental-, busca hacer visible aquellos segmentos que hoy son invisibles para los mercados de crédito, para los agentes de crédito.

Otro punto superrelevante es ayudar a maximizar y potenciar esas capacidades financieras y las necesidades de aquellos segmentos que están subatendidos. ¿A qué me refiero con esto? Se trata de segmentos que, de una forma u otra, tienen acceso al mercado crediticio, pero en forma marginal o con condiciones muy deficientes, que pueden llegar a comprometer no tanto su acceso al mercado, sino algo que es fundamental: la sostenibilidad de ese individuo en el mercado.

El tercer punto que busca este crédito sostenible es prevenir y, en algún punto, evitar el sobreendeudamiento.

En Equifax tenemos una gran herramienta y un gran camino, que es superfuncional, para fomentar este crédito sostenible y para combatir cada una de esas tres preocupaciones y objetivos que tiene el crédito sostenible. Me refiero, justamente, a

la información integral, a la información positiva, a "la información 360", como nosotros le llamamos en nuestra empresa. Esa "información 360" no es más ni menos que entender todo el ecosistema de la persona en el mundo crediticio. Se trata de saber cómo opera y cuáles son esas cartas de presentación adicionales al mercado tradicional que esa persona puede presentar. Ya no solo hablamos de credenciales, de haber operado a crédito en una empresa tradicional de financiamiento tradicional -por ejemplo, un banco, una financiera bancaria, cooperativas de crédito-, sino de todo lo que puede componer el bolsillo de esa persona y todo lo que pueden ser servicios pospagos. Incluso, servicios públicos, telefonía móvil, seguros, las *fintech*, dentro de esta nueva tendencia dentro del mercado crediticio. En definitiva, todo lo que pueda hablar del hábito y de la capacidad de endeudamiento, de la solvencia patrimonial y de la capacidad de cumplimiento de los individuos.

Desde ese punto, considero que en Uruguay tenemos un gran camino. Creo que el principal aporte que podemos hacer a esta Comisión y a las discusiones sobre estos proyectos es proponer un ámbito de trabajo, en el que estos puntos se sigan discutiendo para ver de qué forma se pueden articular mecanismos para incentivar la complementación de la información de cumplimiento, para llegar a ese crédito sostenible y para lograr esa información integral. En definitiva, va en beneficio de los ciudadanos y también de los agentes de crédito -de vuelta: en el concepto extendido de agentes de crédito- para que puedan hacer una asignación de crédito mucho más a medida del individuo que lo esté solicitando. ¿A qué me refiero con "mucho más a medida"? A las condiciones, los montos, los plazos, las tasas, el exigible mensual, al producto idóneo para ese momento para la persona. A eso apunamos con el crédito sostenible.

Consideramos que el camino de una mesa multidisciplinaria con los agentes relevantes del mercado de crédito, en la cual se puedan discutir seriamente estos temas, es vital para complementar los esfuerzos que se están haciendo en esta Comisión. ¿A qué tipo de agentes me refiero? A los agentes relevantes en el mundo del mercado de crédito. Estoy hablando de empresas públicas, empresas privadas -reguladas y no reguladas-, los burós de crédito, la academia, los reguladores de los mercados financieros, los reguladores de protección de datos personales, y cualquier otra empresa o industria que se considere relevante para apostar a este camino y lograr esos mecanismos de intercambio de información.

Para cerrar, les quiero hablar de hechos y de lo que es el compromiso de nuestra empresa en este punto. Quiero hablar de hechos y no de deseos, promesas o de lo que queremos y pensamos que vamos a hacer en un futuro. Voy a hablar, concretamente, de hechos.

Una herramienta que digo que es superfuncional para el crédito sostenible -que es, por ejemplo, la base positiva- es la segunda base que les decía, que tiene fines comerciales y crediticios. En ese caso, nosotros, frente al regulador, somos los responsables primarios de esa base de datos. Somos directamente, dentro del marco de la Ley de Protección de Datos Personales, responsables de bases de datos. Es un término jurídico superimportante. Esta base positiva se fundó luego de varios años de esfuerzo, de idas y vueltas y de negociación con las industrias. Se fundó en el año 2012, con ocho empresas; fueron ocho miembros fundadores. Para que tengan una idea, los miembros fundadores en ese momento eran financieras no bancarias, empresas administradoras de crédito, alguna empresa pública, de financiamiento público, y alguna empresa de servicios telefónicos.

Al día de hoy, diez años después de que se fundó esa base, prácticamente estamos llegando casi a veinte empresas de todo el mercado extendido, que puede

explicar el comportamiento de las personas. O sea, en diez años hemos logrado llegar a casi veinte empresas. Ustedes sabrán la cantidad de empresas que puede haber en el mundo del crédito y del crédito extendido, del mercado regulado y no regulado, y en su gran extensión de servicios pospagos.

Para llevar a cabo todos los esfuerzos que les he compartido en cuanto a lograr el acceso de los ciudadanos, desde nuestra empresa hemos invertido y trabajado directamente junto a los agentes para contribuir, desde nuestro lado, al ecosistema de crédito.

Para ser claro y bien relevante en cuanto a qué es esa base positiva y cómo funciona, quiero decir que son empresas que aportan información. Exclusivamente, las empresas que aportan información pueden consumir información de ahí. Lo que es superimportante -quiero ser bien claro- es que hoy esa información positiva para los agentes, no tiene un costo incremental sobre la información negativa. O sea, en diez años, a pesar de las inversiones, la convicción y los esfuerzos que se han hecho desde la empresa, no ha habido un costo incremental para los agentes por consumir esa información positiva.

Con esto quiero dejar planteado que todos los esfuerzos que la compañía está haciendo son muy distantes de lo que hemos escuchado, en muchas instancias, acerca de que se ha asociado a la empresa con la muerte civil de los individuos al momento de contraer un crédito.

Cierro con esto y les agradezco por esta instancia. Quedo abierto a las preguntas que quieran realizar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos el completo informe de la delegación del Clearing de Informes.

Vamos a hacer una ronda de intervenciones de diputados.

SEÑOR REPRESENTANTE OLMOS (Gustavo).- Agradezco a la información por el detallado informe.

Me quedaron algunas dudas sobre la exposición.

Quisiera saber cuál es el universo de ciudadanos que están registrados. La delegación manejó la cifra de 35 % de ciudadanos con incumplimiento, pero no tenemos el dato de la cantidad sobre la que está calculado ese porcentaje.

En algún momento, el gerente habló de tres fuentes de datos que nutren a las bases. Tal vez me perdí, pero solo registré las personas. Asumo que otras son las empresas, pero me queda la duda de cuál es la tercera.

Por último, creí entender que el acceso al historial crediticio de las personas estaba planteado en término de derechos, que era una prerrogativa que tenía cualquier ciudadano. Ahora intenté registrarme en Equifax, me mandó a Mercado Pago y me pidió un pago de \$ 490. ¿Esta es la forma que tienen los ciudadanos para acceder al historial crediticio o hay otro mecanismo que no tenga costo y esté planteado en términos de derecho?

SEÑOR REPRESENTANTE PERRONE (Álvaro).- En la medida en que se puedan responder, voy a hacer cuatro preguntas.

Ya que ustedes trabajan en la zona sur, me gustaría conocer cuál es la comparación del nivel de endeudamiento que tiene Uruguay con los países vecinos.

¿Cuál es el tiempo que está una persona en la base de datos? Una vez que una persona ingresa a la base de datos, ya sea negativo o positivo el funcionamiento, ¿queda para siempre allí?

¿Cómo ingresan ustedes la persona a una base de datos? ¿Lo manda la empresa? ¿Lo manda la financiera? ¿En el medio hay algún tipo de control o de regulación o solo hacen confianza en la financiera o empresa que decide incluir a la persona en el Clearing?

SEÑOR REPRESENTANTE CARBALLO (Felipe).- Agradezco a la delegación por la información brindada.

Quiero hacer tres o cuatro preguntas. Una tiene que ver con el universo que tiene registrado la empresa Equifax, el total, y de ese total cuántas personas tienen informe negativo y cuántas, positivo.

Por otro lado, quisiéramos saber qué porcentaje de esos créditos son financieros y qué porcentaje lo son de consumo, y si tienen registrado promedialmente cuántos años queda cada persona, de esa totalidad, por incumplimiento.

Para nosotros también sería importante conocer si tienen el promedio anual de ingresos de esas personas, de ese 35 % que ustedes mencionaron hoy.

Esas serían las preguntas.

SEÑOR REPRESENTANTE KRONBERG (Julio).- Se me ocurren dos preguntas.

Hablaron de que serían unas quinientas personas las que estarían en el Clearing reclamando ante ustedes porque en la empresa no les habrán dado solución. Si tuvieran algún registro de esas quinientas personas, quiero saber cuántas tuvieron solución, es decir, a cuántas les fueron aceptados sus reclamos.

También quiero saber si ustedes toman alguna medida contra esas empresas que dejaron como deudoras a esas personas, bloqueándoles sus créditos.

SEÑOR PARODI (Santiago).- Si les parece, voy a ir en el orden que se hicieron las preguntas.

Se preguntó sobre el porcentaje del 35 % y sobre cuál es la masa total de personas que hay en la base registrada, con el concepto que decíamos al inicio: se crea una base y figura con algún tipo información. Las personas que figuran con algún tipo de información, en la base, al día de hoy, son 2.800.000, por lo cual si tomamos en cuenta ese 35 %, tenemos una cifra cercana, levemente inferior al 1.000.000 de personas, y acá vuelvo al concepto de *stock*, que es que esas deudas pueden estar hasta diez años registradas con esas deudas morosas, de incumplimientos. Ese *stock* al día de hoy asciende a 980.000 personas, que es ese 35 % de la totalidad de las personas que están en la base de datos.

Sí, es correcto. Son tres las fuentes de datos y, como usted decía, la tercera fuente de datos corresponde a información de bases públicas.

Se preguntó también respecto del derecho de acceso.

SEÑOR REPRESENTANTE PERRONE (Álvaro).- Para no irnos del tema, quiero volver atrás para que me quede claro.

¿Hay 1.000.000 de personas en el Clearing, por incumplimiento, que hoy no podrían realizar una operación crediticia? Esa fue la duda que me quedó.

SEÑOR PARODI (Santiago).- Es una cifra inferior, no llega al 1.000.000 de personas, son aproximadamente 970.000, y si pueden operar o no, claramente, es una atribución de nuestras empresas afiliadas que son las que, en definitiva, deciden si las personas van a ser pasibles o no de crédito.

Por el conocimiento que tenemos de la operativa de los clientes y por las estrategias que tienen, nos consta que hay empresas que a pesar de los incumplimientos de los individuos también extienden crédito.

SEÑOR LÓPEZ (Gonzalo).- Quiero hacer una aclaración.

Santiago Parodi hacía referencia a la información integral del individuo. La información integral del individuo comprende información de incumplimiento e información de cumplimiento. Ahí está la importancia de buscar o de fortalecer el concepto de mirar al individuo de manera 360, es decir, mirar si alguna vez tuvo alguna situación de incumplimiento, no pudo cubrir una deuda y por eso puede estar registrado por algún acreedor en la base de Clearing de Informes, pero también buscar si el individuo cumplió con otros compromisos, por ejemplo, si pagó un servicio público o hay otros cumplimientos que también hacen a la persona.

Quiero remarcar este punto, porque me parece importante, sobre todo en nuestro planteo de fortalecimiento de información positiva que apunta precisamente ahí: a buscar esa visión 360 del individuo.

SEÑOR PARODI (Santiago).- Quiero poner un ejemplo que nos va a ayudar a aclarar esta situación.

Muchos de los que estamos acá recodarán que hace varios años estaba el tema de las multas de tránsito en algunos departamentos; se estaban registrando como incumplimiento en nuestra base muchas multas de tránsito que no se pagaban.

Los agentes de crédito también consideraron esta situación y, a pesar de que eran personas con incumplimiento, me animaría a decir que la gran mayoría en ese entonces mantenían sus ofertas y sus propuestas, a pesar de que esos individuos tuvieran un incumplimiento registrado, quizás por simplificarlo. Claramente, la magnitud y las cifras de esos incumplimientos eran menores, pero para ir a una situación binaria en la cual sí hay un incumplimiento, de todas maneras eran sujetos pasibles de crédito y efectivamente se les entregaba.

SEÑOR LÓPEZ (Gonzalo).- Respecto a la consulta sobre las fuentes de datos y sobre la revisión que hizo en la página web el diputado, quiero decir que la base de Clearing de Informes y la base positiva a que hacía referencia Santiago Parodi -que son nuestras dos bases comerciales y crediticias o que tienen información sobre solvencia patrimonial de las personas- están registradas en el regulador y, por eso, están regulados por la Ley de Protección de Datos Personales. Es la propia Ley de Protección de Datos Personales la que establece cuáles son las fuentes legítimas para nutrir este tipo de bases: información aportada por los acreedores -las empresas afiliadas al Clearing de Informes-, fuentes públicas de información y después -dice la Ley- otras circunstancias previstas por la Ley, como en un concepto genérico. En general son: fuentes públicas de información aportadas por los acreedores y hay un tercer punto que es información actualizada o aportada por el propio ciudadano, que llama al Departamento de Atención al Ciudadano y quiere actualizar, modificar, rectificar o incluso suprimir una información que tiene en su ficha y tiene, legítimamente, derecho a realizarlo.

Esto lo conecto con la tercera pregunta. El señor diputado revisaba el portal MiClearing, que es un producto de Equifax. No es el derecho de acceso; es un producto que tiene Equifax respecto del informe y esa no es la ficha completa. Es un producto.

El derecho de acceso se ejerce en el Departamento de Atención al Ciudadano, que ahora se puede hacer por vía telefónica, por *mail*, incluso de forma presencial si la persona quiere ir hasta nuestras oficinas.

Son 20.000 derechos de acceso que se brindaron en el último año, que son consultas telefónicas. La persona llama a este departamento, nosotros le informamos sobre lo que figura en la ficha y también le explicamos qué significa esa información. Es parte también de la educación que se pretende hacer desde ese departamento a cualquier ciudadano que llame.

SEÑOR PARODI (Santiago).- Se preguntó sobre el endeudamiento de los países vecinos.

Realmente, no tengo la cifra exacta para compartir cuál es el nivel de incumplimientos que tienen los países vecinos; tomamos nota y, si les parece, se la hacemos llegar en estos días a la Comisión.

En cuanto a la permanencia, se nos preguntó por el período, cuando hablábamos de que se estaba acumulando la información. Por ejemplo, los incumplimientos pueden estar registrados hasta por diez años. Ese plazo es de cinco años más otros cinco, como lo establece la ley: el acreedor tiene hasta cinco años para inscribir el incumplimiento y, después, por la ley, tiene la posibilidad de reinscribirlo por cinco años más. Lo mismo sucede con las intenciones y las voluntades de crédito. Cada uno de los campos tiene su plazo correspondiente y, cuando vence ese plazo, nosotros eliminamos esos registros. ¿Y qué quiere decir que los eliminamos? Que los bajamos directamente del reporte crediticio de la persona y, directamente, se eliminan de nuestros servidores. Tenemos un proceso interno, certificado, auditado de cómo eliminamos esos registros.

¿Cómo ingresa la persona a la base de datos? Principalmente, lo hacen los afiliados. Al día de hoy, tenemos aproximadamente cuatro mil empresas activas afiliadas al Clearing de Informes S. A.; son ellos los que hacen el ingreso de las personas a la base de datos.

¿Cómo es el mecanismo? Previo al ingreso de cada una de estas empresas afiliadas, se hace un estudio de ellas y, después, si están acordes a los estándares que solicitamos, se hace un contrato de afiliación. En ese contrato de afiliación se establece claramente cuáles son los mecanismos y cuáles son los respaldos que debe tener cada acreedor, cada agente, para poder registrar a una persona en la base de datos. No se hace un chequeo específico y puntual en cada uno de esos registros de incumplimiento de cuál es la documentación que los respalda.

Lo que sí les podemos decir, como dato superrelevante para entender si realmente este sistema funciona bien o mal, es el número de denuncias que tenemos como empresa regulada, supervisada y auditada.

Hablábamos de los derechos de acceso, de los derechos de supresión y también sobre las denuncias: un ciudadano puede ir a la Liga de Defensa del Consumidor, puede ir a la URCDP (Unidad Reguladora y de Control de Datos Personales). En los últimos doce meses hemos tenido dos denuncias en el regulador; una de ellas fue por haber excedido el tiempo de cinco días que teníamos para responder previsto en la ley. Con esto les quiero dar una idea y el diagnóstico de qué tan bien está funcionando el volumen de registro de incumplimientos, el acceso de los ciudadanos a la información, la

disconformidad del ciudadano con la información que brindamos, la cifra que veíamos de quinientos derechos al acceso anual y dos denuncias en los últimos doce meses de ciudadanos que estuvieron en desacuerdo con la información que se les dio o en el plazo que se les dio.

Preguntaban cómo es que se da este proceso y quién es el que habla con la empresa. Cuando un individuo quiere ejercer un derecho de supresión, por ejemplo, nosotros nos ponemos en contacto con nuestra empresa afiliada, con el agente de crédito que registró el incumplimiento de un ciudadano; hacemos un proceso exhaustivo, con abogados de por medio, para que nos demuestren la documentación.

También preguntaban por el tipo de penalidad que puede llegar a haber en caso de que no estemos de acuerdo con la praxis de esa empresa. Lo que les puedo decir, en concreto, es que hemos dado de baja a empresas por no cumplir con los procedimientos y compromisos en sus contratos de afiliación. Son más las empresas que hemos dado de baja que las denuncias que hemos tenido en el mercado por no permitir ejercer algún derecho en tiempo y forma.

También preguntaban por el universo total; entiendo que esa respuesta ya quedó comprendida.

El señor diputado Carballo preguntaba con respecto a la financiación y el consumo. ¿Me pueden reiterar la pregunta?

SEÑOR REPRESENTANTE CARBALLO DA COSTA (Felipe).- La pregunta era sobre si ustedes tenían discriminado cuántos créditos son financieros y cuántos son de consumo, de vivienda, bancarios, y podríamos seguir. Me interesa saber, sobre todo, lo que tiene que ver con lo financiero y el consumo.

SEÑOR PARODI (Santiago).- Tenemos identificadas, por un lado, las intenciones de contraer crédito; por otro, los incumplimientos, y, por otro, las cancelaciones. Lo que le puedo decir, primero que nada y en términos generales, es que, hoy, el 60 % de nuestra actividad es de mercado de crédito no tradicional; a la inversa, podría decir que el 40 % de nuestras operaciones vienen del mercado de crédito regulado. Para hacer un paralelismo, cuando hablo del mercado de crédito regulado, de la banca pública y privada, de empresas administradoras de crédito, de financieras no bancarias, de cooperativas de crédito, la gran mayoría de estas empresas reportan actividad a la Central de Riesgos.

La tercera pregunta, sobre cuántos años queda en el registro cada persona, está respondida.

También se nos preguntaba sobre los promedios de ingreso de las personas; entiendo que se refería a incumplimientos, no a la base, sino a la base, pero exclusivamente con incumplimientos. Ese es un número que ronda anualmente el entorno de los cien mil registros, y se mantiene bastante estable al cabo del tiempo. Obviamente, por ejemplo, en el 2020, como les explicaba hoy, ese número bajó un 40 %, por todos los planes que hubo desde el gobierno y desde las empresas privadas, pero es un número que oscila, aproximadamente, en los cien mil registros anuales.

SEÑOR LÓPEZ (Gonzalo).- Una aclaración, señor diputado Carballo: hay que entender los números en *stock* de incumplidores y en flujo. Cuando el señor Parodi hablaba de cien mil, se refería al flujo; eso implica que ingresaron personas, pero también salieron por las causales que establece la ley o por otras causales, como, por ejemplo, pasar de incumplimiento a una cancelación, por supresión de una deuda o porque venció el plazo de permanencia, y ahí es cuando el incumplimiento se elimina de base.

SEÑOR PARODI (Santiago).- En cuanto al número de registros, la última pregunta se refería a la supresión y a la cantidad de soluciones y medidas que se logran acordar. Entendemos que la medida objetiva para eso, sea que hay un proceso y un reclamo abierto, cuando no hay solución, es, justamente, cuando el individuo termina generando una denuncia. Entendemos que esa es la conformidad máxima, por así decirlo. Muchas veces ponemos al individuo en contacto con la empresa y, directamente, nos termina confirmando que la situación se solucionó. En los casos en los que no se soluciona y nosotros entendemos que el derecho de supresión no estuvo bien documentado, bien facultado por el individuo, puede extender una denuncia en alguno de los ámbitos destinados para ello: regulación, la Liga de Defensa del Consumidor o alguna otra. Siendo claro: puede haber algún individuo que no haya quedado conforme con el derecho de supresión que realizó y no hace ninguna denuncia; es raro, porque si ya comenzó un proceso de supresión y no le fue conforme el resultado o la respuesta, seguramente continúe. No tengo forma de discriminar esas situaciones, si realmente existen o no, pero creo que lo más objetivo es guiarnos por el dato de las denuncias.

SEÑOR REPRESENTANTE LARRAÑAGA VIDAL (Jorge).- Primero que nada, muchas gracias a la delegación por todas las explicaciones bien detalladas.

Quizás ya lo explicaron, pero hay algo que no me quedó muy claro. La Ley N° [18.331](#), de Protección de Datos Personales, habilita a que las operaciones canceladas permanezcan registradas en un plazo máximo de cinco años. Quería saber si Equifax se pliega a ese máximo de cinco años o tiene otro plazo por el cual esas operaciones queden en los antecedentes registrados.

SEÑOR REPRESENTANTE CARBALLO DA COSTA (Felipe).- Hay una pregunta que nos quedó sin respuesta, que tiene que ver con el promedio anual de los ingresos. Tenemos un montón de gente -el 35 %- que está en una situación de incumplimiento. ¿Ustedes tienen medido cuál es el ingreso de esas personas en forma anual? Creo que es un dato relevante para el trabajo que viene haciendo la Comisión con relación a este tema.

SEÑOR LÓPEZ (Gonzalo).- Respondiendo al señor diputado Larrañaga, la Ley de Protección de Datos Personales regula un plazo de cinco años más cinco años: un plazo de cinco años de la inscripción original, digamos, y después, el acreedor, treinta días antes del vencimiento de ese plazo, puede solicitar la reinscripción por cinco años más. O sea que, en realidad, son cinco años y, si el acreedor decide reinscribir el incumplimiento en base, se extiende por un plazo de cinco años más, completando diez años. Esos son los plazos que se controlan. Tenemos una estructura operativa para que, vencido el plazo de cinco años sin solicitud de reinscripción del acreedor, se elimine el incumplimiento, sin posibilidad de que se vuelva a inscribir, y si el acreedor decide reinscribirlo, ese incumplimiento se elimina definitivamente a los diez años.

El plazo máximo de las cancelaciones es de cinco años.

SEÑOR REPRESENTANTE LARRAÑAGA VIDAL (Jorge).- El plazo de solicitud del acreedor no necesariamente tiene que ser el mismo que disponga Equifax, por eso es que preguntaba si necesariamente se pliega a eso o, quizás, tiene un plazo diferente en el habitual desarrollo de la empresa.

SEÑOR LÓPEZ (Gonzalo).- Equifax tiene un plazo de tres años; es un plazo menor de mantenimiento de la operación cancelada con atraso en base. Santiago Parodi me hace notar que es un plazo en el que podríamos ir a cinco años, pero que la empresa puede decidir que la permanencia en base de la información de la operación cancelada con atraso sea de tres años.

SEÑOR PARODI (Santiago).- No tengo la fecha exacta, pero probablemente haga unos diez años que venimos funcionando y operando de esa forma, con un plazo autoimpuesto menor a lo que permite la regulación.

Referente a si tenemos los ingresos de las personas, no tenemos ese dato. Podemos tener un acercamiento al nivel socioeconómico de las personas en forma estadística.

(Diálogos)

—El nivel socioeconómico es lo que podemos llegar a tener. No es una medida que sea exactamente un ingreso, sino el nivel socioeconómico, el cual nosotros consideramos con base en la información, principalmente pública -como, por ejemplo, del INE (Instituto Nacional de Estadística)-, sobre el nivel socioeconómico al que pertenece una persona, por los atributos que tiene.

(Diálogos)

—Es un dato que no tengo aquí, pero cuando pensamos en la pirámide de distribución del nivel socioeconómico o de ingresos, advertimos que son hasta siete eslabones los que comprende. Por ejemplo, el eslabón más alto, que sería el nivel socioeconómico más alto, obviamente es el de menor participación y -como es normal en la mayoría de los países-; a medida que se va bajando en el nivel socioeconómico, se va ensanchando la base. Esa es información que también les podemos proporcionar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de la delegación y el completo informe que nos han realizado.

Sería muy útil si le pudieran brindar esa información ampliatoria a la Secretaría de la Comisión para nuestra labor en estos dos proyectos, porque también estamos considerando un proyecto de ley de usura, con dos iniciativas que están a estudio en nuestra Comisión.

SEÑOR PARODI (Santiago).- Muchas gracias a ustedes.

Consideramos que tenemos un rol muy relevante en el ecosistema de crédito. Para nosotros, es realmente un gusto poder compartir la empresa, el desempeño que tiene, la información que posee y, justamente, ponerlo a disposición de ustedes para que sigan estas discusiones.

(Se retira la delegación de Equifax- Clearing de Informes)

SEÑOR PRESIDENTE.- No habiendo más asuntos, se levanta la reunión.

===/