



informe

operadores de mercado



Entrevista a Gustavo Bresba

Director de DC Sistemas

Tecnología & Home Working



Marsh & McLennan da la bienvenida a Jardine Lloyd Thompson

Nunca antes el mundo se ha movido tan rápido. Ante este cambio constante, cualquier gran empresa necesita hacer bien las cosas en tres temas claves: **Riesgos, Estrategia y Capital Humano**. Y a eso precisamente nos dedicamos. Durante 150 años, Marsh & McLennan ha estado a su lado, ayudándole a gestionar el cambio y a superar sus retos más complejos. Ahora, junto a los colegas de JLT Argentina, nuestro inigualable equipo de profesionales seguirá a su lado, **en los momentos que importan**.



www.marsh.com/ar

Nº de inscripción en SSN
MARSH S.A. 00047
JLT INSURANCE BROKERS S.A. 01303

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

«La tecnología está en el centro de la escena y es la vedette de la obra»

Gustavo Bresba considera que estamos viviendo una situación inédita y extraordinaria, donde la tecnología es lo que nos permite seguir conectados emocional y laboralmente a nuestro mundo anterior. Repentinamente, muchísima gente se está volcando a utilizar herramientas digitales que antes consideraba de relativa utilidad. En este contexto, dos de las fortalezas más importantes de DC Sistemas es saber de tecnología y de seguros. Actualmente, a sus principales productos Equis y Equis Re, están sumando dos flamantes productos complementarios: Equis Mobile y Equis Link.



Bresba. «Si nos metemos en el mundo del seguro, hay que aceptar que la actividad de las compañías se redujo sensiblemente. Son pocos los casos donde consiguieron mantener un nivel de trabajo similar al anterior. Los aspectos más afectados son la emisión y la cobranza... Cuando se vuelva al trabajo en las compañías, estoy seguro que ninguna dejará de armar su propio plan de contingencias para estar preparadas para operar en situaciones extremas como la actual».

Gustavo Bresba, Director de DC Sistemas, reflexiona sobre la importancia de la tecnología en este contexto mundial de pandemia y brinda detalles acerca del servicio y los productos que ofrece DC.

Como experto en sistemas informáticos, ¿qué reflexión realiza sobre el rol de la tecnología en tiempos de COVID-19?

- La situación que estamos viviendo es inédita e inesperada y, por lo tanto, extraordinaria. Uso el término «extraordinario» tomando el significado estricto de la palabra, entendido como aquello que es ajeno a lo ordinario. Con esto no estoy relevando ninguna verdad, ya que en todo el mundo se habla de lo mismo, lo que también es extraordinario. En lo personal no recuerdo haber sabido de ninguna situación en la historia que haya afectado de una manera tan directa a todos los países del globo.

Este «mal común» crea, paradójicamente, una sensación de igualdad. La igualdad que normalmente no hay ante la ley, los derechos y beneficios sociales, la hay ante el virus. En esto hay que tener cuidado, porque que estemos todos en el mismo mar no significa que hayamos podido abordar el mismo barco (admito que la frase es robada, pero me pareció muy apropiada).

Entender que es una situación extraordinaria que menciono no es menor, porque genera en las personas reacciones inesperadas, respuestas a estímulos para los que no estaban preparados ni pudieron prever. Estamos viendo actitudes solidarias, de enorme altruismo y empatía con el prójimo, como así también otras menos consideradas. Cuando las personas se enfrentan a situaciones extremas, se generan cosas distintas a las habituales, se crean nuevas reglas del juego, que a su vez cambian constantemente. Cada uno a su modo y como puede, se va acomodando a eso.

Otro cambio importante es que se volvieron extremadamente importantes valores que antes, en muchas ocasiones, fueron ➡

R.A.S.A

REASEGURADORES
ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro
Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

Nacimos sobre bases del sector solidario, afianzando un proyecto de apoyo y crecimiento a empresas de Seguros en la República Argentina.

R.A.S.A. se caracteriza por la fidelidad de sus clientes, fruto de su solvencia, la calidad de sus servicios y su interés en establecer relaciones de larga duración

📍 vda. DE MAYO 1370 1° PISO, CABA
🌐 www.rasare.com.ar
✉ info@rasa-re.com.ar
☎ 00 54 11 4384- 7313 / 4381 2642 / 4383 6147

**SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN**
0800-666-8400 | www.ssn.gob.ar | N° de inscripción 846



ESCUDO SEGUROS

una buena decisión.

- | | | | |
|----------------------|------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| ✓ Automotor | ✓ Transportes | ✓ Responsabilidad Civil | ✓ Integral de Consorcio |
| ✓ Caución | ✓ Cascos | ✓ Robo | ✓ Cristales |
| ✓ Combinado Familiar | ✓ Integral de Comercio | ✓ Seguro Técnico | ✓ Transporte Público de Pasajeros |



ESCUDO SEGUROS

📍 Corrientes 330, 4° Piso, CABA
✉ escudo@escudoseguros.com.ar
☎ 0810 888 3728

WWW.ESCUDOSEGUROS.COM.AR

**UNIVERSO
ESCUDO**

Tu comunidad de seguros
WWW.UNIVERSOESCUDO.COM.AR

N° de inscripción en SSN
0746

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn



**SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN**



➤ considerados secundarios. Me refiero a conceptos como la previsión y el haberse preparado, haber pensado en planes de contingencias, contar con experiencias propias y haberse nutrido de ajenas que permiten anticiparse a los hechos. En lo laboral, podría mencionar la fortaleza y cohesión de los equipos de trabajo, la automatización de ciertos procesos, la digitalización de los mismos y el compromiso de cada uno con sus obligaciones. Por otro lado, también es cierto que se elevó el umbral de tolerancia de muchos sentidos, porque finalmente estamos todos inmersos en la misma situación.

En todo este contexto, **la tecnología se encuentra en el centro de la escena, es la vedette de la obra.** Hoy muchísima gente se está volcando a utilizar herramientas digitales que antes las consideraban de relativa utilidad. De golpe y porrazo dejó de ser una opción el estar conectado digitalmente, una cuestión de supervivencia.

Por supuesto, esto crea también problemas nuevos que antes no existían, o no eran tan importantes. La conectividad de internet hogareña no fue pensada para la masividad y exigencia que está sufriendo en estos tiempos. Un corte de luz o de servicio de internet en el hogar era un problema que

no afectaba a lo laboral, hasta hace muy poco tiempo. Hoy en día nos deja aislados completamente.

Incluso se han registrado episodios inesperados en conferencias masivas, donde intervinieron las transferencias de algunas plataformas y transmitieron contenido desagradable. Lo cierto es que el mundo en general no estaba pensado para que todos, absolutamente todos, estén conectándose de ese modo. Todo cambió repentinamente y no hubo tiempo de prepararse.

No obstante estos problemas, **la tecnología es lo que nos permite seguir conectados emocional y laboralmente a nuestro mundo anterior.** Lo que hace un mes dábamos por sentado, ahora parece muy lejano.

¿Cómo cree que cambiarán los hábitos de consumo y el ámbito laboral después de esta pandemia? ¿Considera que COVID-19 aceleró la transformación digital?

- Sinceramente, no tengo idea qué cambiará después que la situación generada por la pandemia vaya volviendo a la normalidad. Tampoco se puede predecir si esa nueva 'normalidad' va a ser mucho, más o menos o poco diferente a la

PROTAGONISTAS

anterior. Es muy probable que, con el tiempo, la mayoría de las cosas vayan volviendo a su estado anterior, pero ignoro cuánto tiempo llevará y cómo será en cada país, región o ciudad. La situación está tocando las fibras muy íntimas de cada individuo y su comportamiento, eso se verá reflejado en su forma de relacionarse y actuar en su comunidad, lo que finalmente afectará los usos y costumbres existentes anteriormente. En el fondo creo, sin embargo, que las costumbres de la gente tienen su propia inercia y peso. Tarde o temprano, todo (o casi todo) irá volviendo a su molde original. Los lectores sabrán disculpar las contradicciones en mis comentarios, ellas son reales porque la situación las amerita.

Si uno busca impactos positivos de la situación, podríamos hablar del aceleramiento de la transformación digital en las empresas. Quizás sería más adecuado llamarlo la aceptación definitiva de las herramientas digitales para quienes, hasta ahora, no estaban tan convencidos o lo habían relegado como prioridad.

Pero eso no es gratis, porque algunos no se habían preparado apropiadamente y ahora pretenden soluciones mágicas, sin tomar conciencia real de lo que implica el cambio. Por suerte, por decirlo de algún modo, no hay opciones mágicas y las cosas no ocurren por generación espontánea. En el mundo de la tecnología hay que transitar algunos pasos mínimos indispensables para lograr concretar algo nuevo. En una presentación que hice hace unos años yo hablaba de las preguntas claves: ¿por qué?, ¿para qué?, ¿para quién? y ¿con qué? Estas respuestas, bien pensadas, recién podrán dar forma a un embrión de proyecto. Como dice el refrán: los problemas sin solución no son problemas, son realidades.

Si nos metemos **en el mundo del seguro, hay que aceptar que la actividad de las compañías se redujo sensiblemente.** Son pocos los casos donde consiguieron mantener un nivel de trabajo similar al anterior. Los aspectos más afectados son la emisión y la cobranza. Además, que las propias estructuras no estaban preparadas, ni remotamente, para una situación de trabajo a distancia a esta escala. En este sentido, las compañías más chicas sufrieron menos el impacto, porque fue más sencillo y rápido organizarse.

Cuando se vuelva al trabajo en las compañías, estoy seguro que ninguna dejará de armar su propio plan de contingencias para estar preparadas para operar en situaciones extremas como la actual. Esto es lo que creo y espero, considerando que estamos tratando con expertos en analizar y mitigar el riesgo.

¿El teletrabajo ha llegado para quedarse? ¿Cuáles son las principales tecnologías que hoy facilitan el home-working?

- Sinceramente no estoy tan seguro que el home working es una metodología que va a perpetuarse, al menos no del ➤

#UnidosSalimosAdelante

#UnidosSalimosAdelante

EXPERTA
ART

Te acompañamos estés donde estés.

Cambian los escenarios, cambia la modalidad de trabajo, pero hay algo que se mantiene siempre igual: **nuestro compromiso por el cuidado de las empresas y sus trabajadores.**

#UnidosSalimosAdelante

Los seguros son emitidos por Experta ART S.A. Arcos 3631, piso 1º, C.A.B.A., CUIT 30-68715616-8, Nro. de inscripción en SSN: 616, Superintendencia de Seguros de La Nación. 0800-666-8400. www.ssn.gob.ar

Desde 1898 un Progreso Seguro...

EL PROGRESO SEGUROS S.A.

La Territorial Vida Y Salud
Compañía de Seguros S.A.

Casa Central: 25 de Mayo 432 Piso 11 - C1002ABJ - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Tel: 011 4315-6600
Casa Matriz: Avda. Casey 99 - B8170AAA - Pícolé - Prov. de Buenos Aires - Tel: 02923 - 472223
info@elprogresoseguros.com.ar www.elprogresoseguros.com.ar

Nº de inscripción de SSN
La Territorial 616

Atención al asegurado
8000-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION





PROTAGONISTAS

modo en que se está dando ahora. Una cosa es un *home working* programado, puntualizado sea por días o por recursos, que mandar a toda la empresa a su casa. El *home working* masivo no se prolongará una vez finalizada la cuarentena. Está claro que se mantendrá durante un largo tiempo, primero en forma total como ahora y luego parcialmente, pero en algún momento la gente volverá a trabajar en sus empresas.

Lo que ocurre, además, es que el *home working*, tal como está ocurriendo ahora, no es del todo funcional. Pensemos en una familia, donde ambos padres deben trabajar en forma remota y tienen hijos en edad escolar. A los niños le mandan actividades por *Google Classroom* u otra plataforma, los padres tienen video llamadas de trabajo y están todos, todo el tiempo, compartiendo el mismo espacio. En todo esto hay que considerar también cuántos equipos tienen a disposición. Si bien casi todo el mundo tiene a disposición un *Smart Phone*, en algunos momentos se necesitan tres o cuatro computadoras y eso raramente es viable.

Claramente, la gente lo lleva adelante con la mejor voluntad, pero no es el clima ideal para ninguno de ellos. Acá se ve nuevamente cómo los márgenes de tolerancia se han vuelto más laxos. Incluso me animo a arriesgar que desarticula algunas relaciones al verse obligados a atender asuntos personales durante encuentros laborales. Esto también ayuda al acercamiento entre las personas.

Como conclusión, es probable que algunas compañías hayan descubierto que esta metodología funcionó y lograron buenos resultados de sus empleados, entonces decidan implementar algún esquema de *home working* a futuro.

La tecnología a disposición es variada. Si uno quiere puede incluir al teléfono y el *email*, porque no dejan de ser herramientas de mucha utilidad, si bien no son las más novedosas. Las plataformas de video llamadas, donde se puede compartir pantalla, hacer grupos, etc., están en la cima del podio. Volviendo a mi comentario anterior, una posible dificultad es depender de la conectividad hogareña, no pensada para este fin.

Como mencioné antes, noto que el umbral de aceptación en lo laboral se elevó. Con esto me refiero a tiempos de respuesta, exigencia de formalidades que antes eran inflexibles e incluso aspectos personales como la vestimenta o el aspecto. ***Es muy interesante ver cómo directivos o CEOs hacen video llamadas vestidos informalmente y con barba de varios días.*** Yo lo tomo como un respiro y un signo positivo, vistas las circunstancias. Estando todos en esta situación, al menos estamos cómodos y todos nos enfocamos en el trabajo exclusivamente, sabiendo que del otro lado hay una persona en la misma situación que nosotros.

«LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL ES ALGO QUE OCURRE A NIVEL SOCIAL Y TODOS ESTAMOS INMERSOS EN ELLA»



- ¿Qué medidas adoptó DC Sistemas a partir del establecimiento del aislamiento social obligatorio? ¿Cómo se estructura actualmente la atención y servicio a sus clientes?

- Desde DC Sistemas entramos en *home office* total desde antes que se declare la cuarentena preventiva obligatoria a nivel nacional, el 20 de marzo pasado. Al ver cómo se iba precipitando la situación, pusimos en práctica un plan de contingencias y nos organizamos. Este plan contempló *notebooks* para trabajar desde casa para quien lo necesitara, relevamiento de la conectividad disponible, acceso a las PC de escritorio en la oficina, a los servidores y el armado de células de trabajo interconectadas para mantener la calidad de soporte para nuestros clientes.

Para nosotros el bienestar de las personas que integran nuestro equipo es la máxima prioridad. Con esto me refiero al resguardo de su salud y la de sus familias. Hay que tener en cuenta también que muchos tenemos hijos en edad escolar y, aunque no hubiera al principio una cuarentena obligatoria, el hecho de vivir con niños que no asisten a la escuela hace muy complejo ir a trabajar. Dar espacio para ocuparse apropiadamente de sus hijos creemos que es otra forma de cuidarlos y cuidarnos.

El servicio a nuestros clientes se mantuvo casi sin alteraciones. Esto fue posible solamente gracias al enorme compromiso de cada uno de los integrantes del equipo. No es sencillo reemplazar totalmente los diálogos y reuniones de intercambio de ideas con video llamadas, cadenas de *emails* o llamadas telefónicas. Es necesario un esfuerzo mayor y mucha, pero mucha paciencia. Estamos muy orgullosos del resultado y la respuesta que tuvimos. Ahora queda del lado de nuestros clientes ratificar lo que es nuestra percepción. De este modo estoy abriendo la puerta a recibir aportes sobre cómo mejorarnos. Es una situación tan extraordinaria que todos debemos afrontarla con la máxima humildad y apertura.

En este contexto se dan situaciones extrañas. Hay un integrante de nuestro equipo que quedó varado en Japón, luego de finalizar sus vacaciones. Al momento de su partida la OMS no había ni siquiera declarado el estado de pandemia mundial y ahora quedó allá a la espera de poder regresar. Lo paradójico es que está trabajando desde Tokio, casi en las mismas condiciones en las que estamos los que nos encontramos en Argentina, más allá de la diferencia horaria.

- ¿Qué significa ser una empresa de «Tecnología Aseguradora»?

- Ese slogan tiene como objetivo juntar ***dos de las fortalezas más importantes de nuestra empresa: saber de tecnología y de seguros.*** Todo aquel que haya transitado el camino del mercado asegurador, sobre todo en Argentina, sabe que hay muchas reglas, normativas, procesos y formas de trabajo muy diferentes a otras actividades.

DC Sistemas es sucesora de *División Central*, empresa nacida en 1975. En aquel momento se realizaba procesamiento de datos, ya que para las compañías era prohibitivo contar con infraestructura propia. Eso fue evolucionando hasta llegar a las herramientas digitales que ofrecemos actualmente. En todo momento nos enfocamos exclusivamente en el mercado asegurador, no diversificándonos en ninguna otra industria.

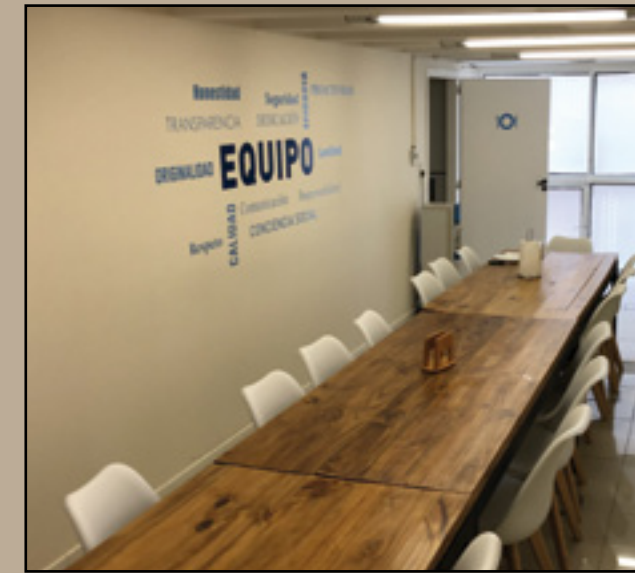
En la práctica hemos vivido muchas situaciones donde este diferencial fue determinante para que las compañías confíen en nosotros, porque la experiencia que fuimos acumulando en volumen y diversidad a lo largo de los años es un valor agregado muy grande para ellos.

- ¿Cuáles son los servicios y productos que DC Sistemas brinda a la industria aseguradora? ¿Proyectan incursionar en nuevas tecnologías?

- Nuestros principales productos son *Equis y Equis Re*, como habrán leído en tantas ocasiones que nos han preguntado. Estas soluciones son sistemas *core* para compañías de seguros y reaseguros, respectivamente.

Sin embargo, en esta ocasión, estamos orgullosos de poder anunciar el lanzamiento de dos flamantes productos complementarios: ***Equis Mobile y Equis Link.***

Equis Mobile es una aplicación para *Smart Phones* donde los Asegurados pueden consultar, descargar documentos, cargar denuncias de siniestros, contactarse con los servicios contratados en las pólizas, entre otras funcionalidades. Esta APP está completamente integrada con *Equis*, generando y obteniendo datos en forma *on line*. ➡



Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web

DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

PORTAL ASEGURADOS
Ingresá a la web o descargá la aplicación. Podrás realizar nuevas cotizaciones, consultar

MEDIOS DE PAGO

Teléfono: 0800 333 4455
Web: www.lanuevaseguros.com.ar
Dirección: Bartolomé Mitre 4062 - CABA

Nº de inscripción en SSN: 0163 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

EVOLUCIONAMOS comprometidos con vos

Desarrollamos un **Sistema de venta digital directa** en nuestra página web, que beneficia a nuestros productores asesores de seguros

► DIGITALIZÁ A TUS CLIENTES ► ADHERILOS AL DÉBITO AUTOMÁTICO

y hacé más simple y ágil tu gestión comercial

FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar

Acercate a nuestras agencias y organizaciones en todo el país, y trabajá online.

Nº de inscripción en SSN: 726 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



➡ La segunda, **Equis Link**, es una capa de servicios de integración para acceder y/o generar información de Equis como **core**. Este desarrollo tiene como espíritu ofrecer a nuestros clientes de Equis contar con desarrollos propios de **front end** e integrarse con terceros.

Estamos convencidos que tenemos que ofrecer soluciones a nuestros clientes, pero también abrimos a la opción que elijan las suyas propias. En varios casos ambas situaciones conviven, ya que hoy en día el concepto reinante es la omnicanalidad.

- ¿Cuál es el diferencial que DC Sistemas ofrece al sector asegurador?

- Parte de las características de nuestra empresa ya las mencionamos, son quizás aquellas que nos diferencian de otras empresas de tecnología e incluso de desarrolladores. Entre esas destacamos los 45 años de experiencia acumulada trabajando en tecnología para el sector asegurador, habernos enfocado siempre exclusivamente en ese mercado y ofrecer soluciones

que se nutren de la tecnología más moderna a disposición. Sin embargo, esos factores no nos hacen únicos, ya que en Argentina hay varios colegas muy calificados, que merecen todo nuestro respeto.

El aspecto en que buscamos destacarnos es en la prestación del servicio. Nosotros nos autodenominamos **«socios tecnológicos» de las compañías que trabajan con nosotros**. Esa frase no es casual ni el resultado de una campaña de marketing. Nuestra forma de trabajar es comprometernos con cada proyecto de cada cliente, sintiéndolo siempre como un desafío propio. Esta forma de sentir el trabajo nos lleva a involucrarnos en muchas ocasiones a un nivel más profundo que el que aplicaría a nuestro exclusivo rol como proveedores de sistemas. Sinceramente no conocemos otra forma de hacerlo y, viéndolo en perspectiva, considero que nos ha dado muchas satisfacciones a lo largo del tiempo. Cada vez que un cliente logra ser exitoso, sabemos que hay una parte de eso que es gracias a nuestro aporte.

En estos momentos donde la actividad de las compañías se ve comprometida y alterada por la cuarentena, estamos viendo los frutos de nuestra política de soporte. Hasta ahora hemos podido apoyarlos, resolviendo las necesidades con agilidad. Esperamos que, entre todos, logremos hacer más llevadera la crisis.

- ¿Cómo analizan el nivel tecnológico de las aseguradoras argentinas? ¿Y qué cambiará a partir del impacto de esta pandemia en la economía en general, y en el seguro en particular?

- Yo creo que las aseguradoras argentinas han progresado mucho en la digitalización de sus procesos en los últimos años. **La transformación digital es algo que ocurre a nivel social y todos estamos inmersos en ella.**

Es muy frecuente escuchar que la transformación digital es como un **tsunami** que arrasará a todo aquel que no aprenda a **surfear** esa ola. Eso suele generar desesperación, porque plantea un objetivo prácticamente inalcanzable. Genera una sensación de que es **«demasiado tarde»**, por no haberse despertado antes.

De todos modos, creo que hay que 'ocuparse' y no 'preocuparse'. Hay muchas herramientas y opciones a disposición a nivel tecnológico, pero hay que ver si aplican para la realidad, las necesidades y objetivos de la compañía. En este punto volvemos a las preguntas que mencioné antes, porque hay que preguntarse si es el momento, la herramienta y la forma de hacerlo apropiados. Es preferible esperar a tener un plan de acción consistente, antes de salir a ofrecer cosas de las que no estamos convencidos o no vamos a tener control.

La realidad es que un usuario final se encuentra pocas veces con la necesidad de interactuar con su compañía de seguros. Si lo comparamos con el mercado bancario, por

ejemplo, la diferencia es enorme. Con el **home banking** o aplicaciones para teléfonos del banco se hacen transferencias, pagos, inversiones, etc.

Justamente, **uno de los desafíos de las compañías es lograr que sus accesos digitales sean más 'apetecibles' para sus asegurados**. Eso lo podrían lograr con productos o servicios que lleven al cliente a utilizarlos.

Hoy en día hay un sector del mercado tecnológico de seguros que es enmarcado dentro de la denominación **insurtech**. Esta palabra significa, simplemente, el funcionamiento conjunto de 'seguros' y 'tecnología'. No sé si a los lectores le pasa lo mismo, pero a mí me suena muy similar a 'Tecnología Aseguradora'. Con esto quiero expresar que, a mi entender, todo aquel que haga tecnología para seguros debería ser llamado **insurtech**. En la práctica, la mayoría de las empresas que están en ese grupo ofrecen soluciones periféricas y complementarias, donde siempre interactúan con las compañías y depende de los datos brindados y procesados por éstas.

Nosotros, como colaboradores de las compañías, formamos parte de la evaluación de qué es realmente útil y cómo conectarse para que se pueda trabajar en forma eficiente.

- De frente a esta crisis, ¿cuánto valor tiene la información que tienen las compañías? ¿Qué provecho podrían sacar de eso para recuperarse una vez que termine el aislamiento?

- En lo personal creo que es un momento de colaborar y compartir conocimientos, incluso entre empresas que compiten en el mismo mercado. Hace un tiempo se hablaba de «información es poder», pero con el tiempo se comprobó que esa información, si no es bien utilizada, no es más que unos y ceros acumulados. Para colmo, actualmente es accesible acumular información, no como hace algunas décadas donde cada **bit** (carácter) que se guardaba tiene un costo.

El valor agregado que ofrece el nutrirse de información generada por otros está más que comprobado. Nos permite anticiparnos, tomar mejores decisiones y ahorrar muchos esfuerzos. Obviamente que es condición abrir también el juego y compartir con los demás los propios datos. Esto genera un círculo virtuoso de colaboración.

En los últimos años la Superintendencia de Seguros tomó una postura colaborativa, que empezó a tomar un color muy interesante con la implementación de la **Mesa de Innovación**. Estoy seguro que no soy el único que está esperando que se retome esa iniciativa, porque era un espacio de intercambio de ideas, necesidades y soluciones, donde participábamos empresas de tecnología, compañías, consultores y la misma SSN en forma activa y altruista.

Ese tipo de actitudes las que nos van a ayudar a resurgir cuando la cuarentena y las actividades comiencen a retomarse, porque vamos a necesitar del aporte de todos. 🙏



Global Reinsurance Brokers

- Accidentes Personales, Vida y Salud
- ART, Riesgos del Trabajo
- Terrorismo, Riesgo Político
- K&R, Riesgos en Guerra
- Deportistas Profesionales
- Cuidados Prolongados
- Responsabilidad Civil, Riesgos Especiales
- Cargo, Hulls, Marine Liability
- E&O, D&O, Líneas Financieras
- Ingeniería, Aeronavegación, Energía
- Equinos y animales exóticos de alto valor
- Travel Insurance

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com

www.americalre.com



LO PRIMERO SOS VOS

Nº de inscripción en SSN
0317 - 0618 - 0117 - 0436

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Efectos de la pandemia en Seguros de Transporte

Flavia Rodríguez Arvallo, Responsable de Transporte de Victoria Seguros; Gustavo Lado, Corporate Liability & Marine de Boston Seguros; Rodolfo Cacciola, Gerente de Transporte de Intégrity Seguros; Axel Trauttenmiller, Marine UW Manager de STARR Indemnity & Liability Co.; y Laura C. Costantini, Gerente Comercial de Assekuransa, analizaron la situación del ramo de Transporte de Mercaderías y los efectos de la pandemia en el mismo.



Escribe **Aníbal Cejas**

El impacto económico en el transporte de cargas aún no ha adquirido una real dimensión. A la vez, esta emergencia ha puesto en evidencia la importancia de las cadenas de suministros de mercaderías, sobre todo en el caso de 'esenciales' como alimentos, medicamentos, combustible y otros imprescindibles. Si bien el transporte fue declarado como una actividad esencial, la demanda cayó fuerte, en distintos ramos. Desde la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas sostienen que la caída es del 60%.

Para **Gustavo Lado, Corporate Liability & Marine de Boston Seguros**, el impacto del Covid-19 podría durar varios meses: «El país busca implementar planes de contingencia para evitar la propagación de la enfermedad a través de la implementación de cuarentenas y restricciones de viaje. La consecuencia es que la producción de bienes y el tránsito de los mismos

puede retrasarse debido a la redirección e incluso descarga cerca de su destino final, resultado del cierre de puertos o las restricciones de las fronteras y depósitos internos. Retomar la producción y transporte podría llevar meses para desplegar los pedidos acumulados».

Desde **Starr Indemnity & Liability Company, Axel Trauttenmiller**, coincidió que el transporte de mercaderías

ha visto disminuido el nivel de actividad «particularmente en aquellas mercaderías no esenciales, mientras que se mantiene estable y con algo más de volumen en alimentos y medicinas; también se verifica una caída en el segmento de carga de proyectos».

En la misma línea, desde **Intégrity Seguros, Rodolfo Cacciola, Gerente de Transportes**, recordó que la actividad ya venía frenada por la caída de la actividad económica antes de marzo, lo cual ha producido una caída en las primas como consecuencia de las menores ventas: «En aquellas coberturas suscriptas en moneda extranjera esa disminución de prima se ha visto parcialmente compensada, en términos nominales, por la variación del tipo de cambio, pero claramente Transporte de Mercaderías no es un ramo cuya producción se ajuste por inflación».

Respecto a eventuales efectos por la cuarentena impuesta por el Covid-19, el ejecutivo destacó que «es aún muy pronto para saber con certeza si tendrá algún impacto en la cartera de negocios, pero de haberlo, seguramente dependerá de la participación que tengan los riesgos de aquellos productos considerados 'esenciales' en el portafolio de cada compañía y de cuán pronto se autorice el transporte de aquellos que no lo son».

Desde **Victoria Seguros, Flavia Rodríguez Arvallo**, señaló: «El aseguramiento de las cargas se ve impactado. Se pueden vaticinar problemas de daños físicos que surjan. Los bienes susceptibles a su deterioro inmediato, como por ejemplo las cargas perecederas, se ven afectadas por demoras o interrupciones, o bien por una extensión o modificación del tránsito asegurado. No obstante, es más factible que el impacto se presente por un daño en términos de demora, o bien las cargas o embarcaciones que se interrumpen, se retrasan, debido a la redirección e incluso descarga cerca de su destino final, resultado del cierre de puertos o las restricciones de los países».

Además, dijo que las cadenas de producción se ven sumamente afectadas, «situación que podremos valorar mejor una vez finalizada la pandemia y retomadas las actividades de producción, sabemos que nos llevará tiempo volver a la normalidad», y añadió: «Es probable que en el corto plazo en la compañía se ▶»

Es tiempo de cambios, es un nuevo tiempo.



OrangeTime

Es el seguro que transforma el mercado, permitiéndole a tus clientes pagar por tiempo de uso y **ahorrar hasta un 40%**, estando siempre protegidos.

Una nueva herramienta para la retención de tu cartera y captación de nuevos clientes. Contactate con nosotros y sumate a OrangeTime.

Transformamos el negocio del seguro porque **somos actitud que avanza.**

Comunicate con nosotros
libraseguros.com.ar

0800 888 5427

LIBRA
Compañía de Seguros

www.segurometal.com

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

Nueva App

En 60 años cambiaron muchas cosas. Pero el valor de la palabra sigue siendo el mismo de siempre.

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60 AÑOS

Nº de inscripción en SSN: 0295 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn | **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

► analice más profundamente la adhesión o exclusión de cláusulas respecto a Pandemias».

Por otra parte, para **Laura Costantini, Gerente Comercial de Assekuransa**, afortunadamente sigue activo a nivel global el intercambio de mercancías: «Por supuesto también este sector requirió la aplicación de medidas de seguridad tendientes a preservar la salud del personal involucrado. Pero en cuanto al impacto a nivel cartera del aislamiento preventivo, no se registraron interrupciones abruptas de las operaciones. Lógicamente esta situación afecta a todos de una u otra forma; no obstante, en la medida en que las fronteras nacionales e internacionales para las cargas estén abiertas, la contratación del seguro continúa siendo una necesidad, sobre todo en un marco de crisis económica. Es decir, esta incertidumbre económica trae como consecuencia una baja en el volumen de las operaciones y, por ende, una baja del ramo, pero no su paralización».

Servicio destacado

Cada una de las aseguradoras entrevistadas posee sus fortalezas en el ramo de Transporte que las diferencian del resto.

Por ejemplo, desde **Starr Indemnity & Liability Company**, Trauttenmiller resaltó: «Además de poder ofrecer términos competitivos para la generalidad de las operaciones de transportes, tenemos expertise en la suscripción de riesgos complejos como Carga de Proyectos, Demora en Puesta en Marcha y Stock Throughput. Asimismo, contamos con la ventaja de poder operar en forma regional, ya que Starr cuenta con una red global de compañías asociadas y unidades de reaseguro».

En **Integrity**, Cacciola subrayó como principal fortaleza entender cómo es el 'riesgo' de cada asegurado: «Entendemos que al riesgo no lo hace la actividad de un asegurado, sino el concepto de seguridad patrimonial que cada uno de ellos tiene. Dicho concepto, aplicado al riesgo de mercadería en tránsito, se traduce en cómo es la operación logística de cada uno. Para eso



▲ Axel Trauttenmiller, Marine UW Manager de STARR Indemnity & Liability Co

generamos una 'primera foto' a través de una auditoría de riesgo, y luego de analizar la información recolectada por la misma, generamos una reunión entre todas las partes: asegurado, productor asesor de seguros y aseguradora, donde exponemos el resultado de la misma. Si el riesgo suscripto desde el escritorio coincide con el riesgo en la calle, entonces proponemos un plan de trabajo/ mejoras de corto, mediano y largo plazo».

Por su parte, Lado manifestó: «**Boston Seguros** siempre trabajó para ofrecer el mejor servicio para acompañar al cliente y estar atentos a los problemas que podrían surgir en su transporte».

Luego, Costantini, desde **Assekuransa**, puso el acento en que al margen de la calidad de las coberturas, la compañía se destaca por el nivel del servicio: «Nuestros clientes saben que ante cualquier dificultad o duda, siempre encuentran a una persona dispuesta a resolver sus inquietudes de manera profesional. Por su parte, esta situación de cuarentena obligatoria nos tomó bien parados a nivel tecnológico. El desarrollo de nuestras herramientas posibilita la continuidad de todas las tareas comerciales, pasando prácticamente inadvertido para nuestros clientes el trabajo remoto o aislamiento».

Desde **Victoria Seguros**, Arvallo enfatizó que tienen como premisa la fidelización del cliente a través del trato personalizado sin descuidar los avances tecnológicos: «A esto se le suma el profesionalismo de cada sector de la compañía como así también la solidez financiera de nuestra empresa. Estamos convencidos que, con un sistema de operaciones ágil, 100% digital y un servicio destinado a empatizar con nuestros clientes, lograremos día a día un crecimiento constante».



▲ Rodolfo Cacciola, Gerente de Transportes de Integrity Seguros

Sumate a nuestra red de productores asesores de seguros

Contás con un equipo que te acompaña y brinda atención personalizada, como ningún otro lo hace.

En Integrity encontrás:

- **Amplia** variedad de productos y coberturas en líneas personales y comerciales
- **Rapidez** en el pago de comisiones
- **Agilidad** en liquidación de siniestros
- **Cercanía y calidad** de atención del Equipo Comercial y Técnico
- **Integrity Academy:** Nuestro programa de capacitación para PAS
- **Welcome Day:** Evento de bienvenida para nuevos PAS
- **Viajes** de incentivo
- **Integrity Net:** Nuestro portal web de gestión para PAS



Un puente entre las personas y su protección

Ingresa ahora y solicitá tu alta en www.integrityseguros.com.ar/abrircodigo

O llamando al 4104-0708

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.



FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

Porque creemos en la sana competencia basada en la solidaridad, la honestidad y la solvencia técnica, hemos logrado consolidar nuestra pujante realidad



▲ Flavia Rodríguez Arvallo, Responsable de Transporte de Victoria Seguros

➤ La seguridad

Sabemos que las medidas de seguridad que se solicitan a los dadores de carga dependen del tipo de mercadería y de las características del riesgo que se transporta.

Cacciola reveló que las requeridas más habitualmente en su compañía son «los sistemas de seguridad satelital y custodia armada por seguimiento, y que además son las más habituales dentro del ramo». «Luego -continuó-, dependiendo de variables como el tipo de mercadería, la suma asegurada transportada y el ámbito de cobertura, el suscriptor determina si exige una u otra indistintamente o ambas. También hay otras medidas de seguridad que suelen aplicarse como, por ejemplo, la utilización de señuelos, pero no como medida de seguridad básica ni sustitutiva

de las anteriores, sino ya pensando en una acción de recupero de la mercadería ante un evento».

Como se ha dicho anteriormente, también en Victoria Seguros consideran el tipo de mercadería a transportar, el ámbito de cobertura, medio de transporte y la exposición de la aseguradora a riesgo por camión -denominada en este caso, Responsabilidad Máxima por viaje-, todo ello para poder determinar las medidas de seguridad que ofrecerán al cliente.

A su turno, Rodríguez Arvallo, puntualizó: «En principio para realizar un análisis, tenemos que considerar el tipo de mercadería a transportar, ámbito de cobertura, medio de transporte y nuestra exposición a riesgo por camión, nuestra denominada Responsabilidad Máxima por viaje. Hay diversos y variados métodos para minimizar el delito, entre los más comunes requeridos por los aseguradores podemos mencionar:

- **Seguimiento satelital:** Sistema de localización y monitoreo satelital diseñado para localizar los vehículos de la flota en tiempo real y realizar el monitoreo constante de los mismos.
- **Custodia armada:** Está destinado para la protección de bienes y cargas con un alto riesgo de siniestralidad.
- **La implementación de un PGR (Programa de Gerenciamiento de Riesgos):** Mediante un análisis específico y una eficiente administración se determinan las medidas de seguridad adecuadas según el riesgo en cuestión».

A lo anterior, Lado, de Boston, sumó: «Las custodias se establecen por tipos de mercaderías y recorrido. Algunas de ellas son:

- Dispositivo satelital en el camión transportador por GPS.
- Custodia satelital monitoreado activo punto a punto por GPS.
- Custodia satelital por señuelos o mochilas en las mercaderías».

En la misma línea, Costantini indicó que las más solicitadas por Assekuransa son «la utilización de GPS, el tránsito por autopistas de peaje, así como el requerimiento de que el camión transite en horario diurno, y en algunos casos se puede solicitar la contratación de escolta que acompañe al camión».

En concordancia, Trauttenmiller marcó: «Utilizamos combinaciones de medidas de seguridad, Seguridad Electrónica y Seguridad Armada. En algunos casos, nuestras pólizas cuentan con Gerenciamiento de Riesgos especializado».

La tecnología

El avance de la tecnología se ha convertido en una de las herramientas fundamentales, tanto a nivel logístico como en el aporte de valor al Seguro de Transporte.

Rodríguez Arvallo sostuvo que las tecnologías más utilizadas son la portabilidad, el seguimiento en tiempo real y la geolocalización.

Después, Cacciola explicó: «Cualquier herramienta que se pueda ofrecer desde la Web o a través de una App ayuda a la generación de negocios, porque le permite al productor dar una pronta respuesta a su cliente sin necesidad de tener que consultar con la compañía. Específicamente, en el ramo Transporte de Mercaderías hablamos de cotizadores web para riesgos simples y de baja exposición a riesgo y para viajes específicos. También ofrecemos la posibilidad de declarar un viaje (sobre póliza vigente) vía Web y poder generar la correspondiente Constancia de Cobertura, las cuales suelen ser requeridas por los transportistas o deben ser remitidas junto con la



▲ Laura C. Costantini, Gerente Comercial de Assekuransa

documentación de un embarque. En el caso puntual de Integri-ty Seguros, esas herramientas están disponibles con muy buena aceptación por parte de los productores y estamos trabajando en incrementar los productos disponibles vía Web».

Para Lado, «la mejor herramienta en Boston es el servicio, presupuestar y emitir la póliza para el transportista que necesita despachar sus tránsitos a tiempo», aunque también precisó: «Hemos terminado un sistema fundamental para los forwarder o agentes de carga. Ellos podrán cotizar y emitir los certificados de coberturas para sus despachos de exportaciones e importaciones, lo cual genera agilidad y calidad en el servicio».

Y Costantini detalló que el comercio internacional maneja tiempos muy apresurados y es muy importante contar con una herramienta dinámica, y ágil: «Desde cualquier computadora, una persona puede asegurar una carga con Assekuransa en cuestión de minutos y entonces así estar tranquilo porque su cobertura será desde que comience el transporte. Aún durante los fines de semana y días festivos. Otro aspecto que impactó positivamente fue el rastreo satelital de la carga, esta herramienta permite detectar anomalías en el transporte casi al instante».

Por último, Trauttenmiller, confió: «Las herramientas tecnológicas disponibles se centran en la suscripción y emisión automatizada de negocios de alta transaccionalidad y baja prima, de manera que los suscriptores puedan dedicar tiempo a aquellas exposiciones de mayor complejidad que requieren términos a medida. Eventualmente el mercado espera poder aprovechar de mejor manera la información generada por los sensores y dispositivos conectados conocidos como IoT (Internet de las Cosas) de manera de poder utilizar esta información y desarrollar soluciones que ayuden a mitigar y/o eliminar riesgos, y que permitan una más rápida resolución de las pérdidas».



GALENO

TODAS LAS COBERTURAS EN SEGUROS Y PLANES MÉDICOS QUE TUS CLIENTES NECESITAN

Bríndale a tus clientes toda la protección y el cuidado que necesitan, a través de los mejores planes de cobertura médica y una amplia gama de seguros.

Todo con el respaldo de GALENO SOLUTIONS, un programa de soluciones tecnológicas de vanguardia que permiten una gestión ágil y eficaz.

Planes Médicos – Seguros de ART – Seguros de Vida (obligatorios y optativos)
Accidentes Personales – Seguros de Autos y Flotas – Seguros Integrales
Seguros de Todo Riesgo Operativo – Seguros de Caucción

 **GALENO**

 **GALENO**
SEGUROS

 **GALENO**
ART

www.galenoseguros.com.ar / www.e-galeno.com.ar

Servicios al Productor:
0800-333-7784

Nº de inscripción en SSN
0878

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

CON ORBIS SEGUROS MI CASA ESTA SEGURA

DIEGO SCHWARTZMAN

WWW.ORBISSEGUROS.COM.AR

Nº de inscripción en SSN 0878 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

La tecnología es la gran protagonista en tiempos de Covid-19



Mientras el mundo presencial se encuentra totalmente paralizado, el mundo digital está en su momento de auge, cada vez más dinámico con millones de usuarios utilizando las diferentes herramientas en el mismo instante. Covid-19 puso en evidencia la importancia de la tecnología en nuestras vidas, las 24 horas los 365 días del año. Y además, ha acelerado de una forma sin precedentes el camino al teletrabajo. Las compañías han tenido que romper completamente sus estructuras, modificar procesos enormes para que sus empleados puedan tener acceso a las diferentes herramientas digitales que forman parte de su labor diaria. En este contexto, el mercado de seguros muestra un gran nivel de adaptación a las diferentes circunstancias que se le van planteando. Las empresas de seguros tratan permanentemente de acercar sus servicios al cliente, sin necesidad de que éste se mueva de su casa.

A partir de que el aislamiento social preventivo y obligatorio se transformó en decreto en nuestro país, a mediados del mes de Marzo, el desarrollo tecnológico fue lo único que nos permitió seguir manteniendo nuestro ritmo de vida diario. ¿Alguna vez se pusieron a pensar qué hubiera pasado si esta pandemia ocurría tan solo unos años atrás? Probablemente nos hubiéramos enterado de su existencia, con los primeros contagiados en nuestro país; prácticamente ninguna actividad que hubiera formado parte de nuestra vida cotidiana hubiera sido posible seguir desarrollándola.

La tecnología hoy en día nos permite ni más ni menos que:

- Estar informados en cualquier momento y con una agilidad casi al instante.
- Seguir haciendo compras *on line* con envío a nuestro domicilio.
- Continuar en la mayoría de los casos, cuando la actividad lo permite, con el trabajo que veníamos desarrollando habitualmente pero en modalidad *home working*, incluso mantener reuniones de varios participantes.
- Comunicarnos con nuestros seres queridos, siendo el único lazo que tenemos, poder hablar con ellos, verlos, saber cómo se encuentran.
- Para los más pequeños asistir a clases virtuales, continuar con la formación educativa.
- Entretenernos, actividad no menos importante, viendo películas, series, juegos, redes sociales, entre otras.
- Telemedicina, consultas virtuales con médicos de las diferentes especialidades.
- Realizar pagos, transferencias, apertura de cuentas.
- Tomar clases de diversas actividades, gimnasia, yoga, cocina, cursos *on line*.
- Continuar con la realización de las actividades deportivas que veníamos realizando hasta antes de la cuarentena.

Aquella palabra -tecnología, computadora, celular, redes- que décadas anteriores aparecía ante los ojos de todos como algo frío, que atentaba contra las relaciones humanas y la necesidad de socialización, terminó siendo el canal que nos

permitió unirnos, acortar las distancias entre las personas, verlas, conversar, incluso entre todos los países del mundo, apareciendo como algo imprescindible frente a la ansiada normalidad suspendida.

Esta nueva realidad que marcó el surgimiento de la pandemia de Covid 19, provocó también para las empresas un giro de 180 grados que debieron realizar prácticamente de la noche a la mañana. Nadie esperaba ni imaginaba una situación inédita como la actual, con una enorme cantidad de empresas cerradas sin poder desarrollar actividad alguna tales como locales de ropa, hoteles, restaurantes, cines, teatros, shoppings, clubes, entre otras. Para el caso de aquellas empresas que pudieron seguir funcionando a pesar de la pandemia, se impuso la modalidad del teletrabajo.

La prohibición de circular y la obligación de quedarse en casa, hicieron que las empresas debieran adaptar sus procesos habituales a la nueva modalidad de trabajo, con todos sus empleados desarrollando sus tareas desde sus hogares, muchas veces con dispositivos propios, computadores, celulares, videoconferencias, reuniones virtuales, todo a distancia. Ello implicó una verdadera revolución que atravesó a todos los sectores de las empresas y las aseguradoras formaron parte también de esta nueva realidad de innovación.

Presencial versus Digital

Mientras el mundo presencial se encuentra totalmente paralizado, el mundo digital está en su momento de auge, cada vez más dinámico con millones de usuarios utilizando las diferentes herramientas en el mismo instante.

Las ventas *on line*, los *deliverys*, las empresas de entrega de mercaderías, son las únicas habilitadas para poder concretar las ventas.

La pandemia ha acelerado de una forma sin precedentes el camino al teletrabajo. Muchas empresas han tenido que pasar en tiempo record de 0 a 100 en ese aspecto, sobre todo las empresas de seguros cuyo trabajo diario seguía siendo casi exclusivamente presencial, no sólo por la modalidad que adoptan las compañías como política, sino también debido al gran flujo de documentación que circula entre empresa, ➡



SABEMOS DIFERENCIARNOS A TRAVÉS DE UN SERVICIO INTEGRAL, FLEXIBLE Y CON TECNOLOGÍA DE PUNTA

EQUIS

AYUDAMOS A NUESTROS CLIENTES
en la toma de decisiones, con un servicio a medida
y una atención de postventa de excelencia

Esmeralda 719 7º Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel: 4393-0110 (líneas rotativas)
info@dcsistemas.com.ar
www.dcsistemas.com.ar

CORE DE NEGOCIO
ERP INTEGRADO
ANALYTICS
PORTAL WEB

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

P

Protagonista

Si faltaba algo para que nos diéramos cuenta acerca de la importancia de la tecnología en nuestras vidas, con la llegada de la pandemia, no puede quedarnos duda alguna de su rol fundamental, que cruza transversalmente toda nuestra vida, desde que nos levantamos hasta que nos acostamos. Las 24 horas los 365 días del año.



DIGITAL

EL PRINCIPAL DESAFÍO DE LAS ASEGURADORAS TIENE QUE VER CON LA DIGITALIZACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO



➡ intermediarios y asegurados. La necesidad de la conversación cara a cara seguía siendo esencial para la resolución de conflictos de toda índole.

A partir de la pandemia, las compañías han tenido que romper completamente sus estructuras, modificar procesos enormes para que sus empleados puedan tener acceso a las diferentes herramientas digitales que forman parte de su labor diaria, y actuar rápido para poder seguir funcionando y hacer frente de esta manera a la pandemia. La transformación de los puestos de trabajo es hoy en día un elemento esencial para la supervivencia de la empresa.

A raíz de todo ello, el teletrabajo muy posiblemente no sea sólo una herramienta para pasar el momento, sino que se transforme en la nueva realidad de muchas empresas que a raíz de la pandemia le hayan perdido el miedo, o hayan visto en esta nueva modalidad de trabajo una oportunidad de hacer rendir más el tiempo a menor costo.

Estos momentos que atravesamos están dominados por la incertidumbre, lo único cierto es que nadie sabe cómo se seguirá desarrollando este proceso, hasta cuándo durará y cómo seguiremos después de él.

Lo que la pandemia nos ha dejado es una imperiosa necesidad de repensar nuestros paradigmas actuales, procesos y métodos de trabajo en general, revisando la utilidad de muchos de los desplazamientos que realizamos a diario, de la posibilidad de aprovechamiento del tiempo y de los recursos a través de otras modalidades de trabajo, sin dejar de lado la necesidad actual de protección en cuanto a las medidas de distanciamiento, higiene y seguridad. Incluso ello podría traer aparejado también otros beneficios, como ser el medio ambiente, la famosa frase 'el planeta necesitaba respirar' y también nuestra vida cotidiana, máxime con lo que implica en nuestro país el uso del transporte público.

La pandemia y sus consecuencias

El año 2020 será recordado sin duda alguna como el año que modificó la vida de las personas y las empresas tal como las conocemos. A nivel mundial, el auge del comercio electrónico, la telemedicina en franco crecimiento y el trabajo a distancia, se han transformado en moneda corriente. En muchos países desarrollados, ha habido una adopción acelerada de vehículos de entrega autónomos, drones utilizados para el reparto de mercaderías como alimentos, productos y medicamentos, y un aumento en la fabricación a través de impresoras 3D.

Lo cierto es que la pandemia ha revelado a los ojos del mercado la necesidad de una mayor madurez tecnológica de las empresas, un mayor control de todo lo relativo a dispositivos móviles, sobre todo en lo que hace a la seguridad informática, la implementación de plataformas de colaboración y usos comunes y un soporte constante y eficaz que asegure el buen desempeño de las tareas por parte de los empleados.

Otro punto de relevancia en lo que hace a las compañías de seguros de nuestro país, es que la situación económica que atraviesan es bastante sombría, siendo positivos. La pandemia ha causado una baja muy importante en la cobranza de las pólizas, la situación que atraviesan las pymes es realmente desesperante. Ha habido pedidos de anulaciones masivas de pólizas o de bajas en las coberturas. Todo ello, se vio y se ve apalancado por la situación particular que ya venía atravesando nuestro país en momentos anteriores a la cuarentena. Las inversiones de las compañías de seguros en nuestro país han perdido liquidez, téngase en cuenta que más del 85% de las inversiones de todo el mercado asegurador son en títulos públicos, acciones, obligaciones negociables y fondos comunes de inversión, instrumentos a los cuales le ha bajado su cotización notablemente. Sumado a ello, los procesos de crisis suelen agudizar las diferencias entre las grandes y pequeñas empresas, que concentran el mercado.

Acciones de las Aseguradoras para parar la pandemia

El mercado de seguros muestra un gran nivel de adaptación a las diferentes circunstancias que se le van planteando, ya sea nuevas normativas, cambios de gobierno, nuevas políticas y por qué no pandemias.

Es así que, frente a la obligación del aislamiento social, las empresas de seguros, tratan permanentemente de acercar sus servicios al cliente, sin necesidad de que éste se mueva de su casa. Diversas son las acciones que las empresas en general han ido adoptando, algunas más creativas que otras, pero siempre con el objetivo de seguir brindando el servicio.

Algunos ejemplos de ello, son:

- Números de teléfonos disponibles exclusivamente para consultas acerca de pagos, medios de pago, etc.
- Gran auge de los portales de autogestión, la posibilidad de denunciar un siniestro, acceder a mi póliza, realizar reclamos, sugerencias o despejar dudas.
- Desarrollo de *apps* de asistencia y ayuda a los asegurados
- Prórroga del vencimiento de las cuotas para el pago del seguro.
- Renovación automática de pólizas por el tiempo que dure la cuarentena
- Flexibilidad a la hora de automatizar procesos, pedidos de documentación en caso de siniestros, cotización de vehículos sin presupuesto, adelantos de dinero para los asegurados en caso de robo del vehículo aun sin cumplir con toda la documentación requerida
- Ampliación del plazo para la denuncia de siniestro y recepción de la documentación requerida.
- Puesta a disposición de los clientes de diversas coberturas, del consultorio médico virtual.
- Flexibilización de los requisitos para la firma de acuerdos con terceros reclamantes. Pago a los terceros mediante transferencia bancaria.

Estas acciones, entre otras, han permitido al mundo del seguro continuar brindando el servicio a sus asegurados de forma habitual a pesar de la pandemia. Pero como se suele decir, toda crisis trae aparejada una nueva posibilidad de negocio. Quizás en el caso de las compañías de seguros, las

estrategias de negocio deban venir por el lado de los seguros de vida y accidentes personales, pero sobre todo por aquellas coberturas relativas a la seguridad informática.

El teletrabajo nos obliga a manejar gran cantidad de información en la nube, ello conlleva obviamente un gran riesgo, donde la seguridad de los datos personales de los clientes con los que cuentan las empresas debe ser resguardada. Por ello, todas aquellas coberturas que se orienten a cubrir este tipo de acontecimientos serán sin duda una gran oportunidad para las empresas de seguros, que deberán diseñar nuevas coberturas para este nuevo riesgo. Por otra parte, las empresas de seguros son también objetivo de ciberataques en sí mismas. Por ello, la protección de los datos de sus clientes, junto con un refuerzo de las políticas de *compliance* y una gestión adecuada de riesgos como imagen y reputación, se tornan inevitables.

El principal desafío al que deberán apuntar las empresas de seguros tiene que ver con la digitalización del modelo de negocio y la maduración tecnológica, a través de la adopción, como ocurre en otros países más desarrollados, de la inteligencia artificial aplicada a los procesos, *big data* a través del análisis masivo de datos que se utiliza para identificar, cuantificar y conocer los principales riesgos de las compañías, la omnicanalidad, que permite la venta de productos de seguros a través de diversos canales, redes sociales, etc., lo cual es una marcada tendencia de los consumidores en nuestros tiempos.

Como corolario de ello, las empresas que estén mejor preparadas a nivel tecnológico, serán seguro las que puedan sobrellevar esta crisis de la mejor manera posible. 🌐





G r u p o BAIONI

Baionline
bcenter
Baioni S.A.
VIVA SEGUROS
BLIFE
BASSIST
Seguros Baioni

<http://www.grupobaioni.com>

Atención al asegurado 0800-666-6400



SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

informe
operadores de mercado

Revista - Web - Newsletter

Seguros
Tecnología
Economía
Negocios
Finanzas
Salud

Expandiendo nuestro Horizonte

Tucumán 1946, Piso 3, Oficina "B" (C1050AAN) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina
Teléfonos 7534 9090 / 7533 0316 - www.informeoperadores.com.ar
Twitter: @InformeOperador

OPINIÓN

AFIANZADORA. El Mercado de Caución a un mes de la cuarentena

Escribe **Cdor . Mariano Nimo**
Gerente General de Afianzadora - Seguros de Caución



Cumplido exactamente un mes del decreto presidencial de Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio (ASPO), la industria caucionera tuvo un balance satisfactorio, respetando la prioridad sanitaria, con una operación 100% digital y remota. La **Póliza Digital**, hace tiempo validada por ley y autorizada por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), apareció como la solución en este contexto de virtualidad, convirtiéndose en la alternativa superadora a la acostumbrada póliza de papel certificada por escribano. Es destacable el trabajo de modernización realizado por la SSN, que permitió digitalizar innumerables trámites, generando plataformas de registro de emisión online (nube), presentaciones de pólizas por web y otros avances que permiten prescindir del papel como instrumento de registro y operación. Entre los lógicos efectos negativos de este suceso que llegó para cambiarlo todo, aparece un viejo conocido, la cobranza. Para ejemplificar este flagelo: por ejercicio, el mercado vende 10 pesos de prima en total y las compañías presentan en sus balances un rubro llamado Deudores por Premio (dinero que le deben los tomadores a las aseguradoras) que suman en total 6,4 pesos; es decir, de todo lo que se vende en un ejercicio, las aseguradoras tienen en total un 64% aún sin cobrar ("plata en la calle") en ese rubro. Esta variable, definida en el ramo como el principal generador de daño financiero a los cascos patrimoniales de las compañías especialistas, parece agravarse aún más en este contexto COVID-19, que requerirá de medidas urgentes para evitar un escenario de iliquidez en las flacas arcas de las compañías. Esta situación se agrava cuando las obligaciones de pago continúan (impuestos, reaseguro, comisiones, siniestros, sueldos, etc.), generando un contrapunto con la cobranza, que se ha reducido al menos un 40%. Entre las opciones más usuales para ganar liquidez, aparece el estratégico rubro de inversiones, que se encuentra registrado contablemente con un valor técnico muy por encima de su efectiva cotización de rescate, generando otro espejismo que tendrá menos margen para darle liquidez a un mercado ya de por sí golpeado por la recesión preexistente.

Entre las propuestas excepcionales que se presentaron, existe la moción de habilitar transitoriamente a las aseguradoras a recibir créditos subsidiados, hoy prohibido por ley. Esto permitiría transitar estos momentos con mayor soltura y empardar estos costos de financiamiento con los alicados rendimientos de las carteras de inversiones vigentes, donde los títulos públicos tienen un fuerte protagonismo. Un capítulo abierto, próximamente objeto de otro artículo, será cómo seguirá la siniestralidad, variable que viene en franco ascenso en los últimos ejercicios. Sin dudas, tendrá un potencial escenario de incumplimientos principalmente en el ámbito privado, donde se empezará a escuchar nuevamente la expresión "Fuerza Mayor" dadas las características extraordinarias que se han presentado en esta realidad impensada.

Un mercado de caución que, a pesar de estas circunstancias, sigue sólido pero que deberá adelantar algunas jugadas para evitar entrar en la lógica general del juego de la industria del seguro. Allí la insuficiencia técnica, siempre rescatada por rendimientos financieros, ya no será posible, ni en tasa de rendimiento ni en instrumentos disponibles. La flexibilización de la cuarentena de nuestra actividad parece ser inminente, lo cual ayudará a alivianar una situación que requerirá de más y mejores prácticas del reconocido management argentino.

#MasCulturaAfianzadora -Afianzadora- Seguros de Caución <http://www.afianzadora.com.ar/>

Claves para innovar con Inteligencia Artificial (IA) en la industria de seguros

Una gran mayoría de las industrias están innovando en ciencia de datos. Sin embargo, la industria del seguro, que es más tradicional además de encontrarse altamente regulada, presenta una mayor resistencia para desandar el camino de la transformación digital.

El resultado de esta demora de modernización se traduce en que los clientes lidian con agotadores trámites burocráticos que demandan mucho tiempo o gastan más de lo necesario por no contar con una póliza que se adapte estrictamente a sus necesidades.

En tiempos de clientes exigentes, que esperan servicios más ágiles y personalizados, es de vital importancia innovar para mantenerse competitivo y satisfacer las demandas del mercado. De esto comenzamos a hablar en el artículo «*Cómo la ciencia de datos está cambiando la industria de seguros*».

La cantidad de datos que genera la industria del seguro, ya sean estructurados o no estructurados, y la velocidad a la que se genera esta información hoy en día, es asombrosa. Es por ello que **se vuelve indispensable la utilización de herramientas como la inteligencia artificial** para entenderlos y darles sentido que agregue valor al negocio.

La **Inteligencia Artificial (IA) puede transformar áreas claves de las aseguradoras**, tales como el servicio al cliente, la atención de reclamos, marketing, suscripciones y detección de fraude.

Este tesoro de datos sobre el que la industria aseguradora tiene sus bases se puede aprovechar para:

- Aumentar el compromiso del cliente
- Crear un servicio más personalizado
- Vender el producto adecuado a cada cliente
- Apuntar al cliente correcto

A través de IA aplicada a los datos acumulados **se pueden ofrecer servicios personalizados en función del comportamiento de cada cliente** (premios por falta de siniestros, edad, flotas, etc), **upselling** (mayor cobertura) y **crosselling** (otros seguros transversales).

La **IA puede, en poco tiempo, generar un aumento del Revenue y un mejor posicionamiento en el mercado, frente a la competencia**.

Las compañías de seguros aumentan su Revenue a través de una mayor eficiencia y aprovechamiento en el relevamiento y análisis de sus datos, que son su materia prima.



Sin embargo, si bien la IA brinda oportunidades para que las aseguradoras tradicionales se modernicen, su implementación no es fácil y puede provocar más de un dolor de cabeza. No solo por la resistencia cultural que puede haber en la organización o las dudas generadas por la inversión que implica, sino también por otros desafíos que pueden presentarse.

Algunos de los problemas más comunes radican en la calidad de los datos, la privacidad o la compatibilidad de la infraestructura.

En este camino debemos responder la pregunta de qué podemos hacer con la IA, como elaborar una hipótesis que se adapte a mi negocio y como poder ejecutarla.

A mediano plazo cualquiera aseguradora tendrá que atravesar este camino para lograr captar y mantener nuevos clientes si lo que quiere es mantenerse en el mercado.

Cross-Sell & Upsell

La **industria de seguros tiene un alto grado de fidelización de los clientes, con resistencias a cambiar de compañía**. Esta continuidad de los asegurados en la misma

compañía puede explotarse como ventaja, generando mejoras significativas en la experiencia de los clientes.

Las oportunidades para expandir la relación con un cliente en múltiples pólizas no son frecuentes. Cuando esto sucede hay una ventana de oportunidad estrecha dentro de la cual el asegurador debe identificar este potencial y tomar medidas al respecto. Eso no solo representa mayores ingresos, sino que también disminuye la posibilidad de que el asegurado rompa la relación y sea captado por otro proveedor.

La **Inteligencia Artificial puede utilizarse para identificar de manera óptima y ágil estas oportunidades** y, en función de la situación del cliente, **hacer una recomendación oportuna y relevante al asegurado** y/o su agente.

Explotando los datos, la **IA aprende qué ofertas son las más adecuadas para cada cliente y situación**. Manejando y cambiando las recomendaciones según el contexto se logra que las recomendaciones sean adecuadas, tanto para el cliente como para la situación de ventas.

¿En qué áreas las aseguradoras pueden sacar ventaja explotando sus datos?

- **Detección de fraude:** El manejo de reclamos fraudulentos siempre fue un gran desafío para las aseguradoras. Las técnicas de IA de hoy permiten analizar si un reclamo es fraudulento o no y, así, ayudar al agente de seguros a manejarlo.

- **Compra personalizada:** A través del análisis y relevamiento de sus datos, la AI puede ayudar a la compañía de seguros a diseñar y sugerir planes de cobertura personalizados en función del comportamiento de cada cliente (premios por falta de siniestros, edad, flotas, etc). También puede sugerir un **crosselling** con paquetes de seguros transversales (incendio, robo en hogar) o un aumento en el plan de cobertura (**upselling**).

- **Agilización del proceso de reclamos:** Muchos procesos del ciclo de reclamos se pueden automatizar con el fin de lograr un proceso general más rápido y fluido. Por ejemplo, la verificación automática de reclamos a través de datos e imágenes capturados.

- **Predicción de daños y reclamos:** La inteligencia artificial y el aprendizaje automático (*machine learning*) se utilizan para ayudar en la rápida evaluación de la severidad de los daños o a predecir el costo de reparación basado en datos históricos, sensores e imágenes, así como también pronosticar reclamos y pagos. Esto permite a la aseguradora tomar las precauciones necesarias para evitar el daño o minimizar su impacto en el futuro.

- **Comunicación:** Muchas aseguradoras están invirtiendo en asistencia virtual como los **chatbots**, ofreciendo un servicio al cliente rápido, eficiente y siempre disponible. Los **chatbots** corporativos pueden tener procesamiento del lenguaje natural (PNL) y capacidades de análisis de los clientes para entenderlos con mayor precisión.

- **Ventas y marketing:** La segmentación y agrupación de clientes con las técnicas de IA pueden ayudar mejorando las estrategias de marketing, así como también en la adquisición de nuevos clientes de una manera más eficiente.



Fuente: 7Puentes, Web Data Extraction & Machine Learning. Para aquellas aseguradoras que aún no han comenzado a recorrer el camino de la transformación digital, a través de la utilización de la IA, no hay tiempo que perder. 7Puentes cuenta con los profesionales necesarios para lograr estos objetivos. Y la experiencia necesaria para analizar, comprender, explotar los datos y, así brindar soluciones y mejoras de vanguardia. **7Puentes.com**.

Sancor Seguros anunció beneficios adicionales para sus asegurados de Vida con Capitalización



En un momento complejo a nivel mundial, que pone en jaque los sistemas de salud y las economías tanto de los países como domésticas, **Sancor Seguros continúa sumando beneficios adicionales**,

bajo el convencimiento de que las situaciones extraordinarias requieren medidas de excepción.

En esta oportunidad, para los asegurados de sus productos de **Vida con Capitalización (Vida Ahorro | Vida Inversión)**, la empresa anunció que **podrán realizar Retiros Parciales de hasta un 50% de su saldo, sin quitas**. El beneficio está orientado a solidarizarse con quienes eligieron esta modalidad de ahorro y que por la situación económica actual necesitan contar con su dinero en forma anticipada. Por otra parte, **en forma totalmente gratuita, Sancor Seguros** ofrece a quienes hayan contratado estas coberturas, **el servicio de «Llamando al Doctor», un consultorio médico virtual** que permite contar con atención inmediata por videollamada con un profesional de la salud, **disponible 24x7**. En estos días de aislamiento social, la plataforma adquiere un valor significativo para contribuir al cumplimiento de la cuarentena y para maximizar la tranquilidad de las personas y sus familias.

La empresa, además, recordó que **sus pólizas de Vida otorgan amparo asegurador para aquellos siniestros que tengan como causa de origen Covid-19**, brindando así una cobertura que cobra especial relevancia en este escenario.

Finalmente, pone a disposición de los asegurados su **Sitio de Auto-gestión**, plataforma a la que se ingresa desde la web de Sancor Seguros y que posibilita resolver consultas y gestiones, descargar la documentación de las pólizas o consultar información sobre los seguros, incluyendo el saldo de la cuenta individual.

Cabe mencionar que **Vida Ahorro | Vida Inversión es un Seguro de Vida con capitalización** que ofrece dos modalidades de contratación, en pesos y dólares. Los destinatarios son todas las personas que deseen resguardar económicamente el futuro no solo a través de un seguro de vida, sino también con un complemento de ahorro o inversión que les permita garantizar la continuidad de sus proyectos, independientemente de lo que suceda.

Para las dos modalidades, la cobertura

La SRT extendió el plazo para que las Pymes adhirieran al plan de pagos por cuotas omitidas



● La medida, expresada a través de la **Disposición GG N° 7120**, se publicó el 15 de abril en el Boletín Oficial. La **Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT)** prorrogó hasta el hasta el 30 de junio de este año -inclusive- el plazo para que las micro, pequeñas y medianas empresas (PyMES) se incorporen al régimen de planes de pago previsto por el organismo, destinado a cancelar deudas con el **Fondo de Garantía** en concepto de cuota omitida y de multas y recargos aplicadas por el organismo. Del mismo modo, la SRT dispuso extender por 2 meses el plazo para pagar la primera cuota del plan, cuyo vencimiento se extendió al 20 de septiembre de este año. La normativa aclara que los pagos restantes vencerán en forma mensual y consecutiva el día 20 de cada mes o «inmediato posterior hábil».

La medida se sustenta en la situación de emergencia pública en materia económica, financiera, fiscal, administrativa, previsional, tarifaria, energética, sanitaria y social, declarada por el gobierno nacional mediante la sanción de la Ley N° 27.541, ampliada luego a través del Decreto N° 260/20, que declaró la emergencia pública en virtud de la pandemia declarada por la Organización Mundial de la Salud (OMS) en relación con el coronavirus Covid-19 por el plazo de 1 año.

Seguros Rivadavia redobla su compromiso social frente a la emergencia sanitaria

● En el marco de la coyuntura económica y social que se presenta a raíz del aislamiento social, preventivo y obligatorio, definido por el Gobierno Nacional, **Seguros Rivadavia** se suma a la lucha para combatir la pandemia generada por el COVID 19 con **diversas acciones solidarias a través de su Fundación, destinando más de dos millones de pesos a la causa.**

Dentro del cronograma de donaciones que emprendió la compañía, se destacan dos importantes contribuciones, al **Hospital San Roque** de la localidad de Manuel B. Gonnery y al **Hospital Rodolfo Rossi** de la ciudad de La Plata, consistentes en la dotación de materiales de construcción, sanitarios y griferías necesarios para la restauración integral de vestuarios de uso exclusivo del personal médico y demás trabajadores de la salud de cada una de las instituciones. La aseguradora colaboró también proveyendo al **Hospital Teodoro J. Schestakow** de San Rafael, Mendoza, un monitor multiparamétrico y dos oxímetros de pulso, equipamiento que resulta indispensable para la atención de pacientes en estado de salud crítico. Además, distribuyó 12.500 barbijos y más de 500 camisolines descartables para uso profesional, entre los **Hospitales San Martín de Paraná, Entre Ríos; Alejandro Korn de Melchor Romero; San Martín de La Plata;** y el **Centro de Salud Nro. 166 de Maipú, Mendoza.** Estos fundamentales aportes, se suman a la entrega realizada tiempo atrás al **Hospital Argentinian Diego** de la localidad de Azul, consistente en un termoclizador de última generación, que actualmente permite posicionar al mencionado nosocomio entre los principales centros de diagnóstico y tratamiento del COVID 19.

Más solidaria que nunca, **Seguros Rivadavia continúa apostando a su compromiso con los que más lo necesitan**, convencida de que el camino de la generosidad redundará en resultados favorables para todos. Por ello, planifica realizar donaciones equivalentes en otras partes del país.

La **Fundación Raúl Vazquez** fue creada el 14 de julio de 1983, siendo sus principales aportantes Seguros Rivadavia y sus empleados. Su misión principal es brindar asistencia a la niñez carenciada, dando prioridad a las necesidades de salud y educación.

Nueva Cobertura BI de Orbis Seguros



● En **Orbis Seguros** continúan trabajando para darle beneficios a sus PAS y clientes. Por eso, han pensado un nuevo producto, ideal para que sus PAS lo puedan ofrecer a sus carteras: una nueva **Cobertura BI**, la cual incluye:

- Responsabilidad Civil
- Robo total
- Incendio total
- Cristales para autos categoría A, B, C y D para uso particular y de menos de 15 años de antigüedad por un monto de hasta \$ 15.000.
- Cristales para 4x4, *Pick Ups* o SUV para uso particular o comercial y de menos de 15 años de antigüedad por un monto de hasta \$ 15.000.

Lo atractivo de este nuevo producto, además de sus coberturas, es el precio por demás competitivo. La **Cobertura BI** es una nueva herramienta que la Aseguradora pensó en esta cuarentena para ayudar a sus asegurados y para beneficio de sus PAS, miembros fundamentales del equipo **Orbis Seguros**.

Breves de Informe

Grupo San Cristóbal suma su apoyo al proyecto «Un Respiro» para la fabricación de respiradores de emergencia

● El principal objetivo es **ayudar a sobrellevar el contexto de emergencia sanitaria producto del virus COVID-19**, en un proyecto impulsado por Inventu y la Universidad Nacional de Rosario. **Grupo San Cristóbal**, grupo asegurador y financiero líder en el interior del país, se suma con su apoyo al **proyecto «Un Respiro»**, para la **fabricación de dispositivos respiratorios de emergencia**, previo a que incremente el pico de contagios por la pandemia provocada por el virus COVID-19.

«**Un Respiro**», proyecto impulsado por la empresa rosarina **Inventu** y la **Universidad Nacional de Rosario**, trabaja por el desarrollo de un ventilador de transición para emergencias a bajo costo para afecciones específicas del COVID-19. Utiliza componentes industriales ampliamente disponibles, que permiten la rápida escalabilidad de la solución.

La inversión del Grupo San Cristóbal en esta etapa asciende a más de \$1.000.000 para aportar en la investigación y desarrollo de esta alternativa médica, que se encuentra todavía en fase de tests. El dispositivo, que utiliza tecnologías de IoT (*Internet de las Cosas*), circula el aire dentro y fuera de los pulmones de los pacientes, de manera controlada, y a su vez, monitorea presiones y volúmenes desplazados. Dada la coyuntura, en la que se prevé una escasez de respiradores microprocesados de terapia, se busca evitar que profesionales médicos pierdan su tiempo y deban exponerse a la alta carga viral del paciente. El producto «Un Respiro» permite automatizar esa tarea y liberar a los profesionales médicos para que puedan atender a otros pacientes. «Un Respiro» es un proyecto *Open Source* desarrollado por la Universidad Nacional de Rosario (UNR) y la empresa de innovación rosarina Inventu SRL., que permite que los planos, piezas, insumos, y los procesos de fabricación, estén disponibles para su descarga gratuita, a fin de masificar la asistencia a lo largo de todo el país.

La donación de **Grupo San Cristóbal** se da en el marco de un programa de acciones de asistencia social que la compañía está llevando a cabo para ayudar a diversos organismos frente a la coyuntura. Entre ellas se cuentan: donación de mobiliario y cobertura de Accidentes Personales a los voluntarios del *Centro de Aislamiento* emplazado en el *Hipódromo por la Municipalidad de Rosario*; apoyo al programa de emergencia del *Banco de Alimentos de Rosario* para abastecer comedores de más de 500 organizaciones sociales; la adquisición de elementos de limpieza a ser entregados a la *Fundación del Alto* en el chaco salteño; donación a la *Cruz Roja* para apoyar el programa *#ArgentinaNosNecesita*.

Información útil sobre el pago de la Matrícula Anual



● La **Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)** recuerda a los **Productores Asesores de Seguros (PAS)**, **Sociedades de PAS y Liquidadores de Sinistros y Averías**, que pueden abonar el importe correspondiente a la matrícula anual mediante el pago electrónico. Es necesario contar con la aplicación de **Mercado Pago** en el teléfono celular y seguir estos pasos:

Ingresar al Trámite SSN «**Pagar la Matrícula de Productor Asesor de Seguros**». Ingresar al enlace vinculado a «**Producí la boleta de pago**» ubicado en el ítem 1 de la sección «**¿Cómo hago?**».

Descargar la boleta desde la pantalla de *e-pagofácil* que se abrirá una vez realizado el paso 2:
3.1. Buscar la boleta ingresando el N° de Matrícula.
3.2. "Imprimir el comprobante" que el sistema desplegará.
(Se puede optar por NO imprimirla la boleta de pago. En este caso se deberá copiar el N° completo que aparece debajo del código de barras para utilizarlo cuando sea solicitado)

Abrir la aplicación de Mercado Pago desde tu celular. Seleccionar «**Pagar Servicios**». 5.1. Escanear el código de barras de la boleta impresa. El importe a abonar será informado por la aplicación una vez escaneado el código. 5.2. En caso de no haber impreso la boleta o el código de barras no es leído:
5.2.1. Seleccionar «Buscar empresa» (debajo del lector)
5.2.2 Ingresar «SSN»
5.2.3 Ingresar el N° que figura debajo del código de barras de la boleta copiado anteriormente y seleccionar 'continuar'. La aplicación indica el monto que se va a abonar. Seleccionar el método de pago de preferencia. Presionar la opción '**Pagar**'. La aplicación emitirá el comprobante.

Amazon y la Incubadora RUS trabajan colaborativamente para que crezcan los proyectos de emprendedores



● A un año de la conformación de la **Incubadora RUS, Amazon Web Services (AWS)** se suma a esta iniciativa para **brindar soporte técnico y de negocio a los proyectos de emprendedores locales** que se están desarrollando en este ámbito. Además de esto, Amazon aportará 10 mil dólares de crédito para que cada proyecto pueda colocar sus servidores en la nube durante 2 años.

La **Incubadora RUS** es una iniciativa que vincula el conocimiento, las empresas y los emprendedores, y fue inaugurada el 26 de abril de 2019. Es impulsada por **Río Uruguay Seguros (RUS)** en el marco de su **Universidad Cooperativa (U-RUS)**; el **Centro Comercial Industrial y de la Producción (Cecom)**; cuatro universidades locales como la **Facultad Regional de Concepción del Uruguay de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN)**, la **Universidad de Concepción del Uruguay (UCU)**, la **Universidad Nacional de Entre Ríos (UNER)**, la **Universidad Autónoma de Entre Ríos (UADER)**; y **Digital Insurance LatAm**, consultora especializada en innovación y transformación digital en seguros.

En junio del año pasado fueron seleccionados 3 proyectos ganadores para incubación durante 12 meses, de los cuales uno se postergó: «**Dispositivo de medición de glucosa**». El primer proyecto finalista llamado «**RUS ON! Seguros on demand**» se convirtió en **COVERY API de Seguros On-Demand**, que es muy fácil de integrar a cualquier plataforma digital; el segundo «**TE PRESTO: comunidad de alquileres**» ofrece el alquiler de objetos entre personas a través de una plataforma digital cuya operatoria comercial cuenta con el resguardo de un seguro. Los emprendedores cuentan con el asesoramiento de profesionales que **RUS** pone a disposición para guiarlos y ayudarlos a avanzar en sus propuestas; una red de mentoría; cuentan con una potencial ayuda económica; con un espacio de *coworking*, asesoramiento virtual y actualmente con el soporte de **Amazon** que sin dudas les permitirá potenciar su desarrollo.



Integrity Seguros lanza «Integrity Academy Virtual»



● Desde el año pasado la Aseguradora realiza Jornadas de Capacitación para sus Productores Asesores de Seguro, que comprenden exposiciones sobre los Productos de la compañía, temas de interés general acerca de la industria del Seguro y, junto con AAPAS, la posibilidad de realizar la reválida de la matrícula del Productor también.

En estos eventos los Productores afianzan el vínculo con la empresa y otras figuras de la industria en un contexto distendido. Estos encuentros venían llevándose a cabo de manera presencial en la sala de conferencias ubicada en las oficinas de **Integrity Seguros**, dispuestas para tal fin. Sin embargo, dentro del marco de **COVID-19** la compañía se dispuso a continuar desde el corriente mes con **Integrity Academy**, con modalidad *online*, lanzando «**Integrity Academy Virtual**».

A través de la plataforma **TEAMS**, **Integrity Seguros** continúa adelante con los *Workshops* estipulados en la agenda anual que comenzaron durante el mes de marzo.

En el primer *webinar* que se realizó en el transcurso de abril se abordó Redes Sociales y Google. La Capacitación estuvo a cargo de **Mario Carulli, Digital Media Manager de la agencia Massive**, y participaron más de 180 Productores que canalizaron sus dudas a través del chat de la plataforma.

La jornada en particular significó un aporte para ellos teniendo en cuenta la optimización que se hace del uso de las redes en el contexto de la pandemia.



profile
profile

GONTRAN CHERRIER

Inconfundiblemente francés



Por **Estefanía Radnic y Renato Civelli**

Historia
«Vivimos en Francia alrededor de 10 años, en el Sur (en Marseille y Nice) y en el Norte (Lille). Tuvimos la gran oportunidad de conocer dos regiones con idiosincrasias, costumbres, gastronomía y paisajes muy diferentes. Cuando llegamos a Francia nos propusimos insertarnos en el modo de vida francés: tomamos clases intensivas del idioma, nos rodeamos de franceses, vivimos en el centro de cada ciudad, nos empapamos de las costumbres típicas. Así nos fuimos enamorando de ese maravilloso país y de su cultura gastronómica.
Varios años después, en Lille, todos los días comprábamos el pan, la *baguette* y los *pains au chocolat* (para nuestras hijas) en una conocida panadería cuyo local databa de 1885 con mucho «*charme*». En una de las visitas a esta *boulangerie* emblemática se nos ocurrió la idea de instalar algo similar en Buenos Aires. Estábamos planeando la vuelta a la Argentina y sentíamos que era importante traer una parte de Francia (aunque fuera mínima) con nosotros.
Así comenzaron las tratativas, reuniones, armado de *dossiers* (durante tres años) con la franquicia de panadería francesa con *siège* en Lille. Si bien ninguno de los dos tiene formación

en gastronomía (mi mujer es curadora e historiadora del arte y yo soy futbolista), nos entusiasmos mucho con el proyecto (que lamentablemente no avanzaba).

Ya instalados en Buenos Aires y gracias al azar -y a que nuestras hijas asisten al Liceo Francés- a través de unos amigos nos enteramos de que un chef francés venía a Buenos Aires porque quería instalar su franquicia aquí. Así fue como conocimos a **Gontran Cherrier** y a su equipo, con ellos todo fluyó naturalmente. Y de esta manera surgió el proyecto **Gontran Cherrier Argentina**, de un gran cariño por ese maravilloso país y de una necesidad de compartir ese modo de vida francés que tanto extrañamos y que se identifica con una cultura gastronómica de gran calidad y refinamiento

Después de sumar a mi hermano **Luciano Civelli** (ex jugador de fútbol) y a una pareja de amigos, **Marcelino Herrera Vegas** (VP de transformación digital Scotiabank México) y **Alicia Gutiérrez** (contadora pública) al proyecto, decidimos darles el ok. Luego, se trató de encontrar el local ideal, armar un equipo capacitado y de mucha confianza para lanzarnos en esta aventura.

Los socios coincidimos en haber hecho gran parte de nuestras carreras en Lille y decidimos traer nuestros ahorros

para invertir en nuestro país. No fue pensada como una inversión a corto plazo. Si bien la empresa es rentable desde el primer mes, éramos conscientes de que el retorno de la inversión -de la gran inversión que se realizó en dólares- no sería igual que el del resto de las franquicias en otros países del mundo. Sin embargo, no dudamos en encarar este proyecto que significa para nosotros un proyecto de vida más que una inversión netamente financiera.

Esto nos llevó a prepararnos para concretar este proyecto que supone un cambio de profesión. Es un desafío a estar en continua formación y nos motiva a seguir aprendiendo.

Nombre

Gontran Cherrier es el nombre de un reconocido maestro panadero de origen francés, autor de libros de cocina, presentador de televisión y empresario que eligió a la ciudad de Buenos Aires como la primera sucursal en Latinoamérica para desembarcar con la exclusiva *boulangerie* que lleva su nombre.

Nacido en la ciudad de Luc-sur-Mer en Francia, Gontran es la cuarta generación de una familia de panaderos, desarrolló su vocación desde muy pequeña gracias a su padre quien tenía una panadería en París. A la edad de 16 años se fue a estudiar a la *Escuela Ferrandi* y luego en *Grands Moulins*, donde obtuvo

una gran cantidad de diplomas hasta convertirse en maestro panadero, chocolatero y pastelero. En 1999 formó parte del prestigioso restaurante de tres estrellas Michelin '**L'Arpège**', aprendiendo y trabajando de la mano del chef *Alain Passard* y *Alain Senderens* en Lucas Carton. Es autor de nueve libros y ha participado en diversos y reconocidos programas de televisión. En el 2010 abrió su primer local **Gontran Cherrier** en Montmartre, París y hoy en día está presente en Asia, Europa, América y Australia.

Concepto

Sin dudas, **Gontran Cherrier** es una *boulangerie* que nace desde la pasión, la vocación y los viajes que el maestro panadero realiza por todo el mundo, para sumar a su propuesta ingredientes autóctonos de los lugares que visita y crear versiones únicas, como por ejemplo: la *baguette de curry*, el *pan de miso*, la *brioche praliné con crumble de cacao* y *pimienta* -y por primera vez, disponible sólo en Argentina- el *scon de yerba mate*.

Arquitectura y decoración

Comenzamos las refacciones del local (*Malabia 1805*, Palermo Soho) a principios de abril de 2019 e inauguramos el 14 de noviembre de 2019. Éramos muy conscientes de la importancia que tendría este primer



ficha técnica

NOMBRE	GONTRAN CHERRIER Argentina
DOMICILIO	Malabia 1805, esquina Costa Rica Palermo Soho Ciudad Autónoma de Buenos Aires
CONTACTO	rcivelli@gcherrier.com
ESPECIALIDAD	Artisan Boulanger / Restaurant
SOCIOS	Estefanía Radnic / Renato Civelli
VARIOS	Espacio de Arte en el Entrepiso
HORARIOS	Lunes, Martes y Miércoles de 9 a 21, y Jueves, Viernes, Sábados y Domingos de 9 a 0 horas.
WEB	www.gontrancherrier.com.ar

profile
profile

GONTRAN CHERRIER



local para la implantación de la marca francesa en el país. Elegimos el barrio de Palermo, ya que le otorgaría a la marca la identidad de *boulangerie* y *pâtisserie* francesa de producción artesanal y calidad *premium* que buscábamos. El imponente local de tres pisos ubicado en la esquina de Malabia y Costa Rica frente a la plaza Armenia en Palermo Soho era ideal. No lo dudamos. Rápidamente encaramos los trabajos de remodelación del local -que llevaron 7 meses- asistidos por el **estudio de arquitectura Eizmendi** y por el **decorador Pablo Chiappori**.

Los espacios exteriores -y sobre todo la vereda, que es la que recibe e introduce a los clientes- deben ser atractivos y acogedores. Esto se logró a través de la ambientación, el mobiliario, la música, la cartelería, la iluminación, los aromas. Hay que lograr que al cliente le den ganas de quedarse, que se sienta cómodo y disfrute la experiencia. Nos centramos en la idea de generar un espacio inconfundiblemente francés en la vereda.

La idea de «*bistrot parisino*» guió la ambientación de la vereda: no podían faltar las típicas mesitas redondas de mármol con sus cómodas sillas de «*rotin*» (ratán en español) y los toldos rayados que en la esquina adquieren gran protagonismo. Le dan un aire francés inconfundible. Una gran mesa comunitaria de madera en un lateral invita a sentarse y a compartir el momento. Grandes macetas de cemento pintadas de negro con frondosas eugenias le otorgan un marco verde a la vereda (durante todo el año ya que son arbustos perennes) y juegan en tandem con el pulmón verde de la plaza de enfrente. Las pequeñas flores blancas que aparecen en primavera conferirán aún más frescura a este espacio.

Para la terraza si bien se mantuvo el concepto francés, nos enfocamos en generar un espacio más joven, que funcione también a la noche. En cuanto se ingresa a este espacio desde las escaleras, una barra de madera negra y una pared recubierta de azulejos negros nos sumergen en este ambiente. Aquí adquieren mucha importancia la iluminación, la música, el arte en paredes (un original mapa de Francia pintado a mano con sus productos pasteleros regionales y la GC del logo nos recuerdan donde estamos). Desde el paisajeismo nos propusimos generar un espacio verde envolvente con

enredaderas que trepan por la estructura de hierro de la pérgola. Elegimos jazmines de leche por su resistencia, adaptabilidad y sus bellas y aromáticas flores blancas. Esta trepadora es perfecta ya que por su ideal orientación la terraza recibe luz del sol directa durante todo el día. El verde oscuro de las hojas del jazmín se combinó con los clásicos buxus. Estos pequeños arbustos de follaje perenne de verde intenso bordean la planta poligonal de la terraza creando, junto con los jazmines, un espacio verde dinámico y en diálogo con el entramado urbano circundante. De esta forma, la «*La terrasse*» de **Gontran Cherrier** se convirtió en un espacio natural y fresco donde refugiarse del trajín de la ciudad y disfrutar de una puesta de sol con un rico *cocktail*.

En ambos ámbitos se eligieron materiales nobles, que transmiten calidez y le dan carácter a los espacios: madera, hierro, mármol. En el caso de los espacios exteriores los materiales deben ser de gran calidad para garantizar su durabilidad y una buena vida. También es interesante que se vea que los materiales viven, es decir, que se van modificando con el paso del tiempo porque esto les imprime una historia y le da autenticidad a los espacios. Se jugó con una paleta de colores neutra: gama de grises, negros y blancos para acompañar los colores de la marca (el blanco y el negro).

En **Gontran Cherrier** buscamos transmitir en cada detalle la identidad de *boulangerie* y *pâtisserie* francesa de producción artesanal y calidad *Premium*. Generar en los clientes una idea de pertenencia e identificación con la marca francesa a través de la ambientación y el diseño de espacios exteriores fue lo que pautó este proceso.

Arte

Con la idea de darle una impronta cultural a la *boulangerie*, en su entrepiso funciona un activo Espacio de Arte gestionado por una de las socias -Estefanía Radnic- en alianza con PAN (www.comunidadpan.co), proyecto de gestión cultural que lleva a cabo junto a sus dos colegas: *Pla Dalesson* y *Rita Maschwitz**, las tres egresadas de la carrera de Artes de la UBA. La idea es darle visibilidad a los artistas que forman parte de esta comunidad

de artes, un semillero de proyectos en construcción que se publican en la sección La Panera. A principios de marzo, justo antes del comienzo de la cuarentena, se inauguró «*Entre lagunas y pastizales: recuerdos de una naturaleza salvaje*» de la artista Marisa Insua. La muestra reúne un conjunto de monocopias (grabados) y dibujos que dan cuenta de las inolvidables aventuras, que siendo niña, la artista vivió en el campo rodeada de lagunas, pastizales, sapos, culebras, teros. Podrá volver a visitarse una vez que finalice el periodo de confinamiento. Las obras se encuentran a la venta.

En el marco de cada muestra se realizarán charlas y *workshops* dictados por las/los artistas en la terraza de **Gontran Cherrier**.

Ambiente

El público es heterogéneo. De todas las edades y de distintos extractos sociales, ya que trabajamos con productos de panadería -muy populares en Europa- que están ganando adeptos a una velocidad inusitada en la Argentina. Se trata de un público muy exigente, que compara sabores, que conoce y que valora la buena calidad.

El modelo de negocio es apuntar a este público conocedor, turistas y extranjeros o argentinos, que degustaron la *boulangerie* y *pâtisserie* en Europa, ofreciéndoles preparaciones de especialidad que esté a la altura.

Gastronomía

Entre los productos de «*boulangerie*» o panadería se destacan la *baguette* tradicional, *baguette* cereales y *baguette* de sésamo con nuez moscada, pan de *campagne*, pan de *levain* (masa madre), pan de *campagne* con nueces y pasas de uvas o cranberries y almendras, pan de salvado, *ciabatta* de aceitunas y *ciabatta* de pesto.

Entre las típicas *viennoiseries francesas* -son las 'facturas' francesas elaboradas a base de hojaldre- el clásico *croissant* es simplemente delicioso y con un sabor único gracias a la calidad de la manteca y la harina francesa utilizadas. Sello de **Gontran Cherrier**, fue elegido por la revista *Vogue* como uno de los tres mejores *croissants* de París en el 2020. Por supuesto, el *pain au chocolat*, un clásico del *goûter* (merienda) infantil, tiene mucho éxito. Cabe destacar que para adaptarlo al paladar argentino agregamos una barra más

de chocolate en su interior (en Francia se colocan dos). Tanto el *croissant* como el *pain au chocolat* en su versión con almendras -reellenos con crema de almendras y cubiertos con almendras fileteadas- son simplemente únicos y tuvieron gran aceptación entre los argentinos. El *kouign-amann*, especialidad de la región de Bretaña de la cual es oriundo **Gontran Cherrier** (en dialecto breton *kouign* significa torta y *amann* manteca) es elaborado a base de mucha manteca y azúcar. Otras *viennoiseries* imperdibles son el típico *chausson* de manzanas, el *pain aux raisins* (roll de hojaldre con pasas de uvas). El hojaldre de estos productos es liviano y crocante.

El lingote de chocolate es la *pâtisserie* (pequeños postres individuales) más vendida en el local de Palermo. También la *tartelette citron* (limón). Otras *pâtisseries* a descubrir son: Mi *Cuit* de chocolate amargo, *éclair* de chocolate o caramelo (masa bomba con forma alargada rellena), *Paris Brest*, los famosos *macarons*, el *rocher coco*, tarta de almendras y durazno. El cuadrado de hojaldre relleno con *creme brulee*, pistachos y frutos rojos es imperdible. El *cannelé* especialidad de la región de Bordeaux, sud oeste de Francia, es un postre elaborado con una masa a base de huevo aromatizada con ron, crocante por fuera y húmedo por dentro sorprendió a la clientela local que no lo conocía.

Gontran Cherrier ofrece completos y deliciosos *desayunos* que también están disponibles como *merienda*: Le *Parisien* (café, té o chocolate, limonada o jugo de naranja, acompañado de una *viennoiserie*: *Pain au chocolat* o *Croissant* o *Pain aux raisins*); L'*Equilibre* (café, té o chocolate, limonada, jugo de naranja o jugo detox con frutas de estación y yogur natural con granola); *Le naturel* (café, té o chocolate, limonada, jugo de naranja o jugo detox con frutas de estación y *tartine* de palta y cream cheese) y *Le classique* (café, té o chocolate, limonada o jugo de naranja, pan tostado con manteca o queso blanco y mermelada o miel). También contamos con dos opciones veganas: *tartine* de humus y palta, vaso de leche de almendras, granola acompañada con un bol de frutas de estación.

La propuesta de **platos fuertes** fue concebida durante la pre apertura por **Andy Carabacel**, chef francés a cargo del área de ➡



Lo mejor de la pastelería francesa en Buenos Aires

➡ cocina de la franquicia, en conjunto con la chef ejecutiva en Argentina, **Carolina Gottwald** logrando como resultado una carta que ofrece deliciosas alternativas a escoger. Quisimos transmitir una identidad bien mediterránea, del Sur de Francia, incorporando platos como la *Pissaladière* (tarta a las finas hierbas, cebolla confitada, anchoas y aceitunas negras acompañada con mix de verdes y tomates cherries) y la *Socca* (crocante de harina de garbanzos acompañada con mix de verdes y tomates cherries), ambas típicas de esta región.

Por otro parte, ofrecemos el infaltable *Croque monsieur* (pan de molde, bechamel, jamón, queso gratinado). Entre las ensaladas, destacamos la ensalada fría *Riviera* (pennes rigate, mermelada de tomates de la huerta, queso de cabra al chutney de cebollas con pimentón), la ensalada *Poulet coconut* (pollo marinado en leche de coco, cebolla fresca, cacahuetes, palta, pimientos y zanahoria) y la ensalada *Veggie* (mix de verdes, zanahoria glaseada, pesto, zucchini asado, tomates cherries confitados y semillas) También elaboramos deliciosos sándwiches, como la ➡ *baguette Nordique* (cream cheese, palta, salmón ahumado y rúcula); *baguette Poulet* (pollo, mostaza, pollo con hierbas, tomates y lechuga) o la *bricche* con jamón y queso, entre otros. Para un público más local contamos con papas asadas al curry con *fondue* de queso, tablas de quesos y *charcuterie* de Santi Cheese, y una hamburguesa de quínoa (hummus de zanahoria, tomates asados, cebolla caramelizada, hojas verdes, papas asadas) como opción veggie.

Es novedosa la incorporación de **Tartines** que son especies de *bruschettas* francesas, elaboradas con pan de *baguette* cortado al medio y tostado sobre el que se colocan diferentes preparaciones siempre con alguna salsa para hidratar el pan y realzar los sabores. Las opciones son *Tartine de Gravlax* (salmón ahumado marinado con cítricos, palta y mayonesa al curry); *Boeuf teriyaki* (mi-cuit de carne laqueada y mayonesa de panceta); *Cochon fumé* (cerdo ahumado, cebollas caramelizadas, crocante de chips y queso ahumado); *Méditerranée* (tomate, pimiento marinado, cebolla joven, crema de parmesano, albahaca), entre otros.

Aprovechando la harina *Foricher Les Moulins* de gran calidad decidimos agregar a la carta tres variedades de pizza de masa madre: *margarita*, *reine* (hongos y jamon), *bleu* (queso azul con panceta).

Para acompañar nuestros productos de panadería y pastelería francesas elegimos el café de especialidad *COFFE TOWN*, porque consideramos que es uno de los mejores tostadores de café de Argentina y lo principal es trabajar con una materia prima de la mejor calidad posible: granos de más de 80 puntos en las mesas de cata. Este café requiere de una excelente máquina de espresso en la que confiar al máximo y que por su sola presencia invite al público a participar de la experiencia y no defraudar al cliente: *La Marzocco*. Por otra parte, hay que considerar la formación de los baristas: en **Gontran Cherrier** tuvimos el privilegio de recibir a Victor DelPierre, barista campeón del mundo, quien formó de manera intensiva a nuestros baristas ya que la manera de servir el café es fundamental. Por supuesto

que esté a la altura de nuestros productos únicos. En nuestro plan de negocios proyectamos abrir puntos de venta en diferentes barrios de Buenos Aires para apuntar a nuevos públicos y darles la oportunidad de degustar y descubrir exquisiteces francesas.

Bodegas

Siguiendo la identidad francesa de la franquicia decidimos trabajar con bodegas francesas que tienen sus viñedos y producen en la región de Cuyo, Argentina pero cuentan con el *savoir faire* francés. En la carta tenemos el espumante Rosé Vicomte de Cave Extreme, de la línea SERBAL de la bodega Atamisque contamos con el *Chardonnay* (blanco) y el



Línea ALAMOS. Entre los tintos ofrecemos el DV CATENA Malbec, el Nicasia Malbec, el ALAMOS Malbec y el ANGELICA ZAPATA Cabernet Sauvignon.

Al incorporar esta conocida y prestigiosa bodega, logramos llegar a un público más amplio y variado.

Negocio

El plan de negocios considera abrir 10 locales en 5 años en los mejores barrios de la ciudad: Belgrano, Bajo Belgrano, Recoleta, Microcentro, Barrio Norte. Las diferentes app de venta.

Este primer local de Palermo Soho funcionará como centro de producción y abastecerá los primeros 7 puntos de venta.

A pesar de ser una empresa muy joven en el país, el público en general, y particularmente la comunidad francesa (Embajada de Francia, Instituto Francés, Cámara de comercio Franco Argentina, entre otros) valoraron la calidad de los productos.

Cabe destacar, que la harina '*Foricher Les Moulins*' y la manteca '*Elle et vire*' utilizadas en cada uno de sus locales en todo el mundo provienen de Francia, y son marcas *Label Rouge*, sello de calidad francés. La manteca francesa permite que la masa hojaldrada de las *viennoiseries* (*croissants*, *pain au chocolat*, *chausson aux pommes*, *kouign a man*) tenga una textura y un sabor únicos. Nuestros hornos y maquinarias de última tecnología de la marca francesa BONGARD, requisito de la franquicia para sus locales en todo el mundo, contribuyen a definir una gran diferencia con los productos ofrecidos por otras panaderías francesas en Buenos Aires.

Sin duda, **se trata de un lugar único y con altos estándares de calidad en la Argentina.**

Estamos muy orgullosos de haber sido elegidos como la panadería del Mercado de los carruajes en el Microcentro porteño. Se trata de un paseo *gourmet*, al estilo del Chelsea Market neoyorkino, ubicado en el hermoso edificio Patrimonio Histórico que era utilizado a principios del siglo XX para caballerizas y carruajes presidenciales. 🇦🇷



SANCOR SEGUROS

Hacé tu consulta médica desde tu casa



Ponemos a tu disposición nuestro servicio de **LLAMANDO AL DOCTOR**, una aplicación que te permite recibir atención médica gratuita en tu celular, desde cualquier lugar, a cualquier hora.

Servicio disponible con tu seguro de:
AUTO, HOGAR, SALUD, ACCIDENTES PERSONALES y VIDA CON CAPITALIZACIÓN.

DESCARGÁ LA APP

Llamando al Doctor



sancorseguuros.com.ar /    

#SegurosEnCasa

#SomosResponsables



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Martín Rodríguez

Casado - 44 Años - 2 Hijos - Signo Capricornio (16/01/1976)

Gerente Operativo de Seguros Rivadavia**• UN HOBBY**

El fútbol

• LA JUSTICIA

Lo que falta

• SU MAYOR VIRTUD

Ser buena gente

• LA SEGURIDAD

Una necesidad

• ACTOR Y ACTRIZ

Rodrigo de la Serna y Celeste Cid

• AVIÓN O BARCO

Avión

• VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL

Informal

• UN SER QUERIDO

Por suerte, varios

• UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Tener un motorhome

• LA MENTIRA MÁS GRANDE

La política

• NO PUEDO DEJAR DE TENER...

Amigos

• UN RIESGO NO CUBIERTO

La traición

• LA MUERTE

La única certeza

• SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

La Cabrera

• ESTAR ENAMORADO ES...

El estado ideal

• LA CULPA ES DE...

El hombre

• UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Las Navidades en la casa de mis abuelos

• ME ARREPIENTO DE

Nada. Por algo habrá sido todo

• UN SECRETO

No los cuento

• EL FIN DEL MUNDO

No lo descarto

• LA INFLACIÓN

La madre de la pobreza

• ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

En algo ilícito

• EL MATRIMONIO

Un pacto de amor

• TENGO UN COMPROMISO CON...

Mis valores

• LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

Una frase anticuada

• UN PERSONAJE HISTÓRICO

José de San Martín

• EN COMIDAS PREFIERO...

Carnes

• ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

El cigarrillo

• EL DÓLAR

La moneda que nos maneja

• DIOS

Todo fe

• UN FIN DE SEMANA EN...

El río

• PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE

Chespirito

• EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Las Vegas

**• LA TRAICIÓN**

Difícil de perdonar

• SU BEBIDA PREFERIDA

Johnnie Walker Double Black

• LE TENGO MIEDO A...

La muerte

• EL AUTO DESEADO

Audi Q8

• LA CORRUPCIÓN

Difícil de corregir

• ESCRITOR FAVORITO...

Gabriel García Márquez

• ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

Varias

• EL PASADO

Me enseñó

• PSICOANÁLISIS

No lo descarto

• MI MÚSICO PREFERIDO ES...

Keith Richards

• ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

«El Principito» de Antoine de

Saint-Exupéry, con mi hija

• LA MUJER IDEAL

No existe

• UN PROYECTO A FUTURO

Envejecer con mi esposa

• EL CLUB DE SUS AMORES

Boca Juniors

• EL GRAN AUSENTE

La justicia

• MEJOR Y PEOR PELÍCULA

Mejor «El robo del Siglo»

Peor «X Men Dark Phoenix»

• EL PERFUME

«Sauvage» de Christian Dior

• UNA CANCIÓN...

«Miss you» de The Rolling Stones

• ¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?

La actitud

• UN MAESTRO

Mi viejo

• EN DEPORTES PREFIERO...

Fútbol

• SI VOLVIERA A NACER, SERÍA

Más joven

• RED SOCIAL PREFERIDA

Instagram

• FRANCISCO I (EL PAPA)

Un misterio

• MI PEOR DEFECTO ES

Ser ansioso

• ¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA DE SUS AMIGOS?

Que están presentes

• EN TEATRO

Comedia

• MI POLÍTICO PREFERIDO ES...

Aun no lo conocí

• UNA CONFESIÓN

Me la guardo

• MI MODELO PREFERIDA ES...

Mi madre

• NO PUEDO

Muchas cosas

• MARKETING

Una disciplina que, bien aplicada,

mejora nuestras oportunidades

• ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Viajes

• ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Disfrutar el silencio

• DE NO VIVIR EN ARGENTINA...

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

España

CARA
a
CARABBVA
Seguros

En ese living la viste
crecer, **aseguralo**

Cada parte de tu hogar tiene una historia

Nuestro Seguro de Hogar se adapta a vos. bbvaseguros.com.ar