



informe

operadores de mercado



Entrevista a Gustavo Bresba

Director de DC Sistemas

Expertos en

Tecnología Aseguradora

SIMPLE



**PÓLIZA DE CAUCIÓN DIGITAL
DE AFIANZADORA**
EN EL MOMENTO Y SIN MOVERTE
DE TU NOTEBOOK.

Sólo un PAS entiende la necesidad de una garantía accesible, económica y confiable. La Póliza Digital de Afianzadora es la herramienta de trabajo más simple para la gestión de Seguros de Caución. Imposible de falsificar y extraviar, de disponibilidad inmediata, segura, ecológica y confidencial.

Escribinos a: info@afianzadora.com.ar



Escaneá para conocer más.



AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

«Nos gusta vernos como una empresa de servicios que hace tecnología para seguros»

DC Sistemas se autodefine como una empresa de servicios experta en tecnología y en seguros, una combinación muy poco frecuente y muy valorada, donde su principal objetivo es acompañar a las compañías que la eligen en el cambio de la transformación digital, con una vocación de servicio que está por encima en sus prioridades, ya que es habitual que DC se involucre en análisis de viabilidad de negocios y que aconseje a sus clientes en aspectos que van mucho más allá del soporte o de los sistemas que contratan. En el último año han implementado un número muy grande de soluciones digitales. Gustavo Bresba, además, reflexiona acerca del impacto y rol de la tecnología en un mundo en pandemia.

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



Bresba. «Si bien nuestra actividad es el desarrollo de sistemas para compañías de Seguros y Reaseguros, nos gusta vernos a nosotros mismos como una empresa de servicios que hace tecnología para seguros. Esto parece un trabalenguas, pero en realidad significa que la vocación de servicio está por encima en nuestras prioridades».

Gustavo Bresba, Director de DC Sistemas, reflexiona acerca del rol de la tecnología en un mundo en pandemia.

En esta nueva era signada por una pandemia y el recurrente aislamiento social, ¿qué reflexión hace sobre el rol de la tecnología y su impacto a nivel económico, social y laboral?

Yo estoy convencido que la tecnología es un conjunto de herramientas y, como tal, hay elementos útiles y otros que no para cada necesidad. Al mismo tiempo, esas herramientas pueden ser bien o mal usadas.

Trasladando esto a ejemplos concretos, cada organización tiene un nivel de maduración y de situaciones a resolver únicos. Si bien hay puntos de encuentro común, cada caso merece un análisis personalizado para ver qué herramientas tecnológicas pueden servir y cuáles no.

Esto se aplica también a las personas y sus realidades disímiles, por supuesto.

Durante la pandemia vimos un proceso de sinceramiento, por llamarlo de algún modo, de muchas compañías con respecto a su postura frente a lo que llaman «transformación digital». En los últimos años venimos observando casos donde se implementaban soluciones tecnológicas como un fin en sí mismo y no como un cambio a cumplir un objetivo empresarial. Es como comprar un auto por tenerlo y no para usarlo para movilizarse o viajar. El hecho era poder decir «soy digital» porque implementé tal o cual solución. ➡



ESCUDO SEGUROS

Una buena decisión

NUESTROS PRODUCTOS

- Automotor
- Motovehículo
- Caución
- Combinado Familiar
- Transportes (Nacional)
- Cascos
- Integral de Comercio
- Responsabilidad Civil
- Robo
- Seguro Técnico
- Cristales
- Integral de Consorcio
- Transporte Público de Pasajeros



www.escudoseguros.com.ar

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



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



PROTAGONISTAS

- ¿En general, cómo han cambiado los hábitos de consumo y el comportamiento de los clientes luego de un año de pandemia y, en particular, respecto al comprador de seguros? ¿Por qué ha adquirido importancia la Experiencia de Usuario (UX)? ¿La venta digital de seguros se ha instalado definitivamente?

- El usuario se ha vuelto muchísimo más exigente. Cuando digo el 'usuario' me refiero a todos, a cada uno de nosotros en nuestra vida cotidiana. La pandemia y la cuarentena redujeron opciones de soluciones, obligando a que las herramientas digitales disponibles anden y lo hagan bien.

A partir de ahora la solución digital no es una opción más, que servía para poder decir que la compañía la tenía. Ahora tiene que funcionar, ser cómoda, intuitiva, resolutoria, no exageradamente simplificada para no caer en limitaciones, etc.

Yo no sé cuánto se ha incrementado la venta digital de seguros, porque no olvidemos que en nuestro país una enorme cantidad de seguros son gestionados por productores y brokers. Sin embargo, los intermediarios son los usuarios más pretenciosos. Para ellos sí es un diferencial poder resolver situaciones y dar respuestas a sus clientes en tiempo y forma, y para eso necesitan que la comunicación con la compañía sea fluida y efectiva.

- *Home working versus Presencialidad.* ¿Vamos hacia un sistema laboral mixto o considera que el teletrabajo se impondrá? ¿Qué sucederá con las reuniones virtuales?

- En lo personal estoy convencido que vamos a un esquema mixto permanente. El *home working* total no es viable, o al menos no para toda una estructura. Para que eso ocurra deberían garantizarse muchos factores que son complejos de controlar. Me refiero, principalmente, a un espacio cómodo y sereno para trabajar. Una empresa puede ocuparse de proveer conectividad y dispositivos eficientes a sus empleados, pero no puede hacer nada con la gente que tiene niños, el que tiene una obra al lado de su casa, al que se le corta la luz, etc.

En un esquema mixto, donde algunos están en la oficina y otros en sus casas, cualquier tipo de inconveniente se puede subsanar.

Además, no tenemos que descuidar el factor humano. Las buenas relaciones laborales se basan en buenas relaciones personales. Una cosa es tener reuniones virtuales con ➡

➡ Durante el 2020 recientemente finalizado se vio como esos castillos de naipes se desmoronaron, porque la necesidad de utilizar esas herramientas en forma real era imperiosa y no se contaba con la misma capacidad de solución artesanal y manual del personal, en quienes suele recaer el peso de estas decisiones.

- ¿Cuál cree que serán las «tecnologías del futuro» en materia de seguros? ¿Y de qué manera Blockchain está modificando la industria del seguro?

- A diferencia de todos los años anteriores, ahora se escucha mucho menos hablar de *Big Data*, Inteligencia Artificial, *Blockchain*, etc. Esas tecnologías son realmente revolucionarias y podrían aportar cambios muy importantes a la industria del seguro, así como lo hicieron en el *E-Commerce* y otros mercados.

La realidad dicta que en el último año las compañías tuvieron que lidiar con necesidades más «terrenales», al mismo tiempo que buscaron un equilibrio para mantenerse operativas. Si bien muchas fantaseaban con estas novedosas

tecnologías, se dieron cuenta que tenían falencias en sus procesos de trabajo mucho más básicos y sencillos de resolver, incluso con herramientas digitales en muchos casos.

Respondiendo puntualmente sobre *Blockchain*, creo que conceptualmente es fabuloso. Imaginemos un estándar de comunicación entre entidades, aceptado y validado por todos, siendo seguro y confiable. Es increíble el tiempo que se invierte actualmente para comunicarse entre sistemas, donde cada uno tiene su propio 'librito' y no se mueve de ahí.

Me refiero a medios de cobro, compañías, productores, brokers, bancos, empresas en las que tercerizan procesos, etc. Con cada una hay que acordar un modo de comunicarse, desarrollarlo e implementarlo.

El gran dilema de *Blockchain* es quién determina ese protocolo estándar. Si se arma un consorcio compuesto por 5, 6 o 10 compañías líderes, no sería algo democrático. Entonces la cosa no cambiaría tanto, porque serían esas empresas quienes dicten las reglas del juego.

Desde 1898 un Progreso Seguro...



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

Nº de inscripción de SSN: 51 Progreso 0716 La Territorial 0000
Atención al asegurado: 8000-666-8400
Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



¿Sos Productor de Seguros? Intégrity te está buscando

Cuando te sumás a nuestra red de Productores, te sumás a más.

- Contamos con **más de 20 productos** y una cartera de coberturas para todo tipo de riesgos.
- Te ofrecemos el mejor **equipo técnico y comercial** para que juntos encuentren la cobertura que tu cliente necesita.
- Llevamos de viaje a más de 50 Productores todos los años con el **programa de incentivo Intégrity Champions**.
- Sumamos a más de 200 productores en cada una de las **capacitaciones** del programa anual **Intégrity Academy**.
- **Pagamos en tiempo y forma tus comisiones** sin excepción, y si tenés que cobrar un día feriado ¡te la adelantamos!

Hoy, más de 2000 Productores confían en Intégrity Seguros.
Sé parte vos también.

Escribinos a quieroserpas@integrityseguros.com.ar o ingresá a www.integrityseguros.com.ar/ser-productor y solicitá tu alta.

 **INTÉGRITY**
SEGUROS

PROTAGONISTAS

➡ gente que uno ya conoce personalmente y otras es que el vínculo sea 100% a distancia. Puede parecer absurdo, pero es algo que afecta en la felicidad de la gente y, en consecuencia, en su capacidad de trabajo, su productividad y su fidelización con el equipo.

- **¿Cómo analiza el nivel tecnológico de las aseguradoras argentinas? ¿En qué consiste la digitalización de los procesos internos de una compañía y cómo evalúa el desarrollo digital interno de las compañías de seguros?**

- Las compañías argentinas están mejor de lo que creían antes del 20/03/2020, cuando comenzó la cuarentena permanente en nuestro país. Digo esto porque lograron retomar sus procesos de trabajo con cierta rapidez y se mantuvieron operativas.



Si bien el slogan «**Tecnología Aseguradora**» tiene un fin promocional, está significando que somos expertos en tecnología y en seguros, una combinación muy poco frecuente y muy valorada.

Si bien nuestra actividad es el desarrollo de sistemas para compañías de Seguros y Reaseguros, nos gusta vernos a nosotros mismos como una empresa de servicios que hace tecnología para seguros. Esto parece un trabalenguas, pero en realidad significa que la vocación de servicio está por encima en nuestras prioridades. Es muy frecuente que nos involucremos en análisis de viabilidad de negocios o que aconsejemos a nuestros clientes en aspectos que van mucho más allá del soporte o de los sistemas que nos contratan.

De ese mismo modo, cuando una compañía que creció con nosotros es exitosa, sentimos que somos parte de ese suceso y eso nos llena de orgullo.

- **¿Qué es una solución digital? ¿En qué consiste un «sistema integral de múltiples soluciones» como ofrece DC Sistemas? ¿Proyectan incursionar en nuevas tecnologías?**

- Una solución digital es un conjunto de herramientas digitales que resuelven procesos o facilitan su ejecución por parte de los usuarios. Cuando hablamos de «**múltiples soluciones**» nos referimos a que la gama de herramientas es muy variada.

Como principales productos ofrecemos **Equis** y **Equis Re**, que son sistemas de gestión para compañías de seguros y reaseguros respectivamente. Pero, además, contamos con otras soluciones complementarias:

- **Equis Web:** portal de autogestión para Productores, Organizadores, Brokers, Vendedores, Clientes y Proveedores.
- **Equis Mobile:** aplicación para Android y iOS de autogestión.
- **Equis Link:** motor de integraciones entre Equis y sistemas externos, sean propios o de terceros
- **Equis BI:** tablero de indicadores de gestión

Todos estos productos no se ofrecen en forma independiente, siempre van de la mano del **core**, y tampoco es condicionante para su funcionamiento.

- **¿Cómo analiza el uso de las herramientas digitales por parte de los Productores Asesores?**

- Los productores, a mi entender, tienen una excelente oportunidad para extender el alcance de sus negocios. Incluso, están en una excelente posición para exigir más y mejores servicios digitales a las compañías con las que trabajan. ➡



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**

Yo creo que el mérito de este logro es, en buena parte, a la capacidad digital de la gente en forma individual, en sus vidas personales. Cada uno ya conocía soluciones que se usaron para trabajar u otras similares, permitiendo que esa curva de aprendizaje a trabajar a distancia sea mucho más corta.

Luego, pasado el sacudón inicial, empezaron a saltar a la luz los circuitos y procesos manuales que se hacían frecuentemente. Todos hemos escuchado el año pasado frases como «*reso lo tengo en un papel que quedó en la oficina*». De a poco se fueron sumando procesos digitales, incluso en algunos sectores donde parecía realmente imposible, donde los responsables juraban que era totalmente inviable resolver uno u otro circuito de trabajo en forma digital.

- **¿Cuáles son los servicios y productos que DC Sistemas ofrece al mercado de seguros? ¿Por qué se autodenominan como una empresa de «Tecnología Aseguradora»? ¿Y cuál es el diferencial que ofrece al Sector Asegurador?**

- Nuestro principal objetivo es acompañar a las compañías que nos eligen en el cambio de la transformación digital. En el último año hemos implementado un número muy grande de soluciones digitales a circuitos de trabajo que ya estaban disponibles en nuestros sistemas, pero que las compañías no las habían adoptado todavía, o no habían mostrado interés.

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 28 / Nº 687 - Marzo 2021

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
Tucumán 1946, Piso 3º, Oficina "B" (C1050AAN), CABA, Argentina
Tel. (54 11) 7534 9090 / 7533 0316 - <https://twitter.com/InformeOperador>
www.informeoperadores.com.ar

DIRECTORA
Delia Rimada
delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN
Analia Aita / analia.aita@moez.com.ar

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD
Rosa Asta / rosa.asta@moez.com.ar

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD
Elizabeth Domenech / elizabeth.domenech@moez.com.ar

CONSEJO DE REDACCIÓN
Néstor Abatidaga, Oscar Díaz, Antonio García Vilariño, Raúl Herrera, Juan Pablo Chevallier-Boutell, Walter Wörner.

Edición Digital. Descarga desde www.informeoperadores.com.ar

Prohibida la reproducción total o parcial del material publicado sin expresa autorización de la dirección. Los artículos firmados no reflejan necesariamente la opinión de la dirección. Registro de la Propiedad Intelectual **Nº 273.478.**

¡Conocé TPC App!

Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

Cotizar • Emitir • Consultar pólizas • Cartera • Sucursales
Teléfonos útiles • Denuncia de siniestros.

¡Y más!

tpcseguros TPC Productores DISPONIBLE EN Google play

Av. Corrientes 316 - 6º C1043AAQ, Buenos Aires, Argentina | Tel. (+5411) 4876 5300
www.tpcseguros.com - info@tpcseguros.com - 0800 222 2872

Buscanos en TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN 0341 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | **SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN**

PROTAGONISTAS

➡ Al no tener oficinas para atender al público, los seguros directos se volvieron muy incómodos para el asegurado. En ese sentido, el productor brinda un valor agregado invaluable, sobre todo al momento de un siniestro, que es cuando realmente se ve la calidad de respuesta de la compañía.

Obviamente que hay quien se adecuó más y quien menos, pero hemos tenido casos donde los productores cronometran el tiempo que lleva emitir un seguro en nuestro sistema, comparándolo con los de otras compañías. Ese nivel de exigencia llega a nosotros a través de nuestros clientes, porque los productores ponen como condición para mantener la cartera bajar 5 segundos el tiempo que lleva el proceso.

Ese caso es un poco extremo, aunque completamente real, pero en menor medida es algo que está sucediendo cada vez con más frecuencia.

- Últimamente se ha instalado el tema de los riesgos que conlleva la utilización indiscriminada de la inteligencia artificial y de los algoritmos, ¿cómo analiza este tema aplicado en particular al seguro?

- La inteligencia artificial, entendida como *machine learning* (o sea, programas con la capacidad de aprender por su cuenta sin la intervención de un humano), no tengo conocimientos que se encuentre operativa en compañías de seguros, al menos de Argentina.

Lo que hay son *bots* compuestos de algoritmos de respuestas a posibles preguntas. Obviamente los hay mejores y peores, pero siempre tienen por detrás las posibles respuestas a las preguntas que puedan hacer los usuarios.

Es lo mismo que ocurre con los algoritmos para detectar fraude o cualquier otra identificación en un proceso. Es necesario alimentarlos para que respondan.

El gran riesgo, principalmente con los *chatbots*, es creer que se está dando una solución digital al usuario final y, en realidad, lo que se está haciendo es poner trabas para que desista de plantear su necesidad, ganándole por cansancio. El peor cliente insatisfecho es el que no lo dice, porque no da posibilidad de reacción a tiempo.

Por otro lado, estas herramientas pueden ser muy útiles para necesidades simples y frecuentes. Yo creo que el equilibrio está en ofrecer esas soluciones, en conjunto con algo



▲ Gustavo Bresba, Director de DC Sistemas, junto a Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado.

más personalizado para los casos donde lo que el cliente necesita no se encuadre dentro de las opciones prefijadas.

- ¿Qué reflexión realiza sobre la brecha digital que existente a nivel mundial -y en Argentina en forma puntual- que fue particularmente visibilizada por la pandemia?

- Para analizar las diferencias en términos de cultura digital a nivel mundial, primero hay que mirar el mundo por grupos o tipos de países. No es lo mismo pensar en USA o Europa, que hacerlo en Latinoamérica, donde el acceso a la tecnología es limitado para muchos sectores.

En nuestro país, puntualmente, creo que las brechas son económicas y geográficas. Si bien la mayoría de los recursos tecnológicos se concentran en las grandes ciudades, hay mucha gente que no puede acceder a eso por limitaciones económicas y culturales.

Esto se vio muy fuertemente reflejado en la educación. Mientras unos, por más incómodo que les haya parecido,

tuvieron un ciclo lectivo relativamente productivo, hubo muchos niños y niñas que no tuvieron prácticamente clases. La pandemia y la cuarentena dejaron al desnudo la precariedad de las condiciones en las que trabajan en la educación pública, donde por más voluntad y vocación que tuviesen los docentes, no pudieron enseñarles a los chicos.

En algunas zonas del país el problema fueron las comunicaciones, porque al no haber buen señal para conectarse también sufrieron numerosas interrupciones en sus actividades cuando dependían de la tecnología.

- ¿Cómo imagina el futuro del seguro postpandemia en cuanto a desarrollo digital?

- Al igual que cualquier otra crisis, esta dejará muchas enseñanzas para quienes puedan aprovecharla. Una de ellas podría ser un cambio en la forma de pensar el seguro. Hace poco leí una nota que invitaba a repensar el objeto del seguro, dejando de fijarlo siempre en bienes y proponiendo considerar asegurar el acceso a la tecnología.

Si nos ponemos a pensarlo bien, una computadora desconectada del mundo, como eran antes, casi que deja de tener sentido como objeto en sí mismo. No sirve para trabajar, ni para estudiar, ni para comunicarse. De hecho, serviría a quien tiene que escribir una tesis o un libro, a modo de máquina de escribir moderna, supongamos, pero si trabajase en equipo ya no sería tan beneficiosa.

El costo en lucro cesante, pérdida de clases, pérdida del contacto con seres queridos que implicaría una desconexión total es algo que no se analiza como para cubrir con un seguro, pero probablemente debería.

Hoy en día, los dispositivos podrían no tener absolutamente ningún archivo del usuario guardado en su memoria, porque todo podría estar en la nube (llámese *Dropbox*, *Drive*, *One Drive*, *iCloud*, etc.). En muchos teléfonos se copia hasta la configuración completa, lo que permite clonarlos 100% igual al anterior, incluso la foto de fondo de pantalla.

Con esto quiero resaltar que el *hardware* -computadores, teléfonos, tablets, etc.- pasan cada vez más a ser elementos de acceso a la información, pero no los receptores de la misma. ¿Qué pasaría si cualquiera de esas empresas no nos permite acceder a nuestros datos y contactos? ¿Qué costo tendría para el usuario no poder hacerlo? ¿Quién garantiza que los datos personales no sean divulgados? Hay, al menos, una responsabilidad civil con respecto a eso e incluso podría hablarse de mala praxis. 🚫



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

Agroseguros, el desafío de crecer con rentabilidad

Dialogamos con expertos sobre la situación actual de los agroseguros, los principales eventos climáticos que han afectado a los cultivos en los últimos tres meses, las perspectivas climáticas para lo que resta de la campaña, y los desafíos para ampliar su penetración.

Escribe **Aníbal Cejas**

En primer término, **Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros**, destacó que durante la presente campaña agrícola han atendido más de 3.000 denuncias de distintos eventos climáticos (heladas, vientos, sequía, etc.) en las diferentes zonas productivas. «Se destaca un evento de granizo ocurrido el 29 de enero en los departamentos Marcos Juárez y Unión en la provincia de Córdoba, que afectó más de 45.000 hectáreas y con daños elevados. En la misma zona, se dio otro evento de granizo el 28 de febrero con más de 15.000 hectáreas afectadas».

También debemos destacar que la sequía afectó distintos cultivos y regiones del país (girasol en Chaco y Santiago del Estero; trigo, soja y maíz en Buenos Aires, La Pampa, Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos), amplió.

Luego, **Carlos Comas, Gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales del Grupo Asegurador La Segunda**, sumó: «Los principales eventos climáticos fueron fuertes granizadas en diferentes zonas del país, destacándose una feroz tormenta el 29 de Enero en el Sudeste de Córdoba con epicentro en Wencesalo Escalante; este fenómeno climático cuenta con coberturas de seguros y dentro de los eventos no cubiertos se está dando una sequía que ya se cobró la pérdida de lotes de soja de segunda y grandes mermas de rindes en soja de primera y maíz».



Más adelante, **Andrés Laurlund, Gerente de Granizo de Allianz Argentina**, sostuvo: «Los principales eventos climáticos de los últimos tres meses fueron sequías (febrero), granizo (fines de enero y febrero en Córdoba, La Pampa y San Luis) y anteriormente hubo heladas y sequía, en noviembre de 2020, que afectaron cultivos de cosecha fina».

Perspectivas climáticas

A continuación, **Mariano Sacco, Jefe de Riesgos Agrícolas de Galeno Seguros**, analizó las perspectivas climáticas

para lo que resta de la campaña: «La perspectiva es que la falta de precipitaciones o precipitaciones inferiores al registro normal, se mantendrá por lo menos durante lo que queda del verano, parte del otoño, y recién en el invierno empezaría una fase que se denomina neutral, con precipitaciones en intensidad y en frecuencia parecidas a lo normal».

El principal problema que existe es que los perfiles de tierra en muchos lugares están muy secos, con lo cual, las precipitaciones que se necesitan primero son para llenar los perfiles y justamente con ese llenado de perfiles los cultivos invernales pueden desarrollarse.

Vamos a tener una campaña basada mucho en el tipo de labranza que tenga el productor agrícola, las ventanas de siembra y los tipos de cultivos o variedades según ciclos que estén utilizando. Es una estrategia netamente de producción tendiente a minimizar los riesgos en cuanto a la poca reserva de agua. Eso, para el comienzo del cultivo después de la siembra, en los meses invernales hasta que tenga una buena implantación.

Después, según la perspectiva y pronósticos que existen, ya para la primavera habrá un efecto casi normal, con lo cual el cultivo bien arraigado va a poder llegar a su desarrollo productivo en forma normal. La etapa crítica la vamos a tener a comienzo del invierno, para ver si justamente se llegan a llenar los perfiles y la implantación de los cultivos es óptima».

Siniestralidad y superficie asegurada

¿Cómo le fue al Sorgo, Maíz, Girasol y Soja en esta campaña? **Mina** respondió: «En cuanto a la superficie total asegurada, hasta el momento registramos un leve decrecimiento impulsado por trigo, cebada y soja, a pesar del crecimiento de superficie en maíz, sorgo y girasol. Debemos considerar que en el país se estima un decrecimiento del 2,2% de la superficie cultivada».

En cuanto al resultado, la siniestralidad ha sido buena en cosecha fina y, hasta el momento, es regular en soja y maíz, y todavía quedan un par de meses a riesgo».

A esto, **Comas** agregó: «Por el momento, la siniestralidad promedio de estos cultivos de cosecha gruesa está en torno del 45%, pero aún restan dos meses con posibilidad de desarrollo de tormentas de granizo que afectan el fin del ciclo de estos cultivos».

Después, **Laurlund** apuntó: «En general, en la zona núcleo los cultivos sembrados en fechas tardías son los que más se ▶»

Para esos momentos en los que tu cliente no quiere pensar... ¡estás vos!

Nosotros te ofrecemos **la mejor oferta de productos** adaptada a sus necesidades.

Contactate con nosotros al **0800 888 5427** o en **Libraseguros.com.ar** para más información de nuestras coberturas en Seguros de Personas.

Más oportunidades, mejores negocios. Somos **actitud que avanza**.

LIBRA
Compañía de Seguros



En 60 años cambiaron muchas cosas.

Pero el valor de la palabra sigue siendo el mismo de siempre.



Nº de inscripción en SSN
0285

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲ Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros

➡ vieron afectados por la falta de agua, ya que su período crítico estuvo más expuesto.

El sorgo ha incrementado su área de siembra, mientras que en el caso del girasol, los rendimientos han estado en su promedio histórico. En cuanto al maíz y la soja, la buena expectativa de precios los hacen cultivos rentables, aunque la soja sería el cultivo más afectado por la sequía.

Respecto a la suscripción, en Allianz tuvimos la misma cantidad de superficie cubierta que la campaña pasada y se mantiene una baja siniestralidad a la fecha.

Las zonas más afectadas por siniestros fueron Provincia de Córdoba (departamentos de Unión, Marcos Juárez, General Roca y Juárez Celman).

Diferenciarse

Las aseguradoras buscan diferenciar su oferta de seguros con nuevos desarrollos, adicionales, servicios y otras herramientas que ayuden al trabajo del agricultor.

«Cada año, nuestra aseguradora sorprende con nuevos desarrollos -disparó **Mina-**. En esta última campaña, lanzamos un innovador seguro paramétrico basado en el índice satelital de déficit hídrico (TDVI), cuya finalidad es cubrir variaciones extremas de déficit hídrico en el cultivo de Soja. Cabe mencionar que dicho índice es publicado por un organismo público como la CONAE (Comisión Nacional de Actividades Espaciales).

Al respecto, destacamos la buena performance que tuvimos con este producto, con el cual cerramos la suscripción con más de 150.000 hectáreas aseguradas.

Entre las novedades de la nueva campaña resaltamos el pago del premio de las pólizas con tarjetas de créditos, con los beneficios que eso conlleva en la pesificación de la deuda a pagar en mayo y, por otra parte, la promoción **'Tu Soja Vale Más'**, una iniciativa a ➡



▲ Carlos Comas, Gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales de La Segunda

Más Herramientas. Mejor Servicio

Cambiamos el modo, pero no el Compromiso con nuestros **PRODUCTORES**



FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

Más de 95 años brindando respaldo,
solidez y experiencia.
Y el asesoramiento más
conveniente a tu necesidad.

PRUDENCIA
Seguros



www.prudenciaseguros.com.ar » prudencia@prudenciaseguros.com.ar
Palacio Houlder, 25 de Mayo 489 6°, CABA » 0800-345-0085





▲ Andrés Laurlund. Gerente de Granizo de Allianz Argentina

➡ a través de la cual el cliente, contratando en Canje de Granos, puede elegir el día para la fijación del precio de la soja para cancelar sus pólizas, y sobre ese precio accede a una bonificación exclusiva del 5%.

Entre nuestra amplia oferta de productos, también disponemos de coberturas de vida animal para las diferentes explotaciones ganaderas: cría, invernada y feedlot, así como para granjas de cerdos, caballos y para animales de pedigrí, sumando en la actualidad más de 180.000 cabezas de ganado aseguradas».

Luego, **Comas** enfatizó: «Las coberturas de granizo no son las mismas para todos los operadores, el seguro de granizo en Argentina es verdaderamente complejo y existe una gran variedad de opciones de cobertura».

Nuestra empresa tiene la paleta más amplia de coberturas para granizo del país con productos exclusivos que otras aseguradoras no comercializan. Como ventaja tenemos carencia de tres días, posibilidad de contratar diferentes franquicias, un equipo de tasadores exclusivos localizados estratégicamente por todo el territorio nacional y una solvencia y trayectoria de décadas en el cumplimiento del pago de los siniestros que nos hacen ser los líderes del ramo».

Acto seguido, **Sacco** indicó: «La diferenciación pasa por tres ejes. El primero es el tema del reconocimiento de la marca. Segundo, un acercamiento hacia el asegurado y el productor asesor con un trato más cercano y una atención personalizada, con rápida respuesta. Y tercero, atender siempre los nuevos requerimientos que nos hacen PAS y asegurados».

En nuestro caso, la compañía, los productores y los asegurados diseñamos integrales agrícolas a medida del requerimiento de nuestros clientes. Estamos trabajando para brindar herramientas de gestión por imágenes satelitales, con seguimiento de los cultivos, y herramientas financieras con las principales tarjetas referentes del agro. También vamos a tener disponible el canje de cereales. Para la próxima campaña tendremos un muy buen producto, cubriendo las expectativas de nuestros productores de seguros y nuestros asegurados».



Cerrando la rueda, **Laurlund** señaló: «La diferencia entre aseguradoras se encuentra en diversos puntos: servicio, forma de pago, coberturas en etapas tempranas, resiembra en cobertura plena, tasas de prima acorde (granulometría) a cada zona y cada cultivo, de acuerdo a las estadísticas históricas; por último, la atención de los siniestros, sus formas de pago y planes canje cereal».

Silo bolsa

El silo bolsa es una herramienta muy masiva en Argentina que permite al productor agrícola salir del cuello de botella de la logística del transporte y comercialización, correrse un poco de esas fechas que son clave donde no se consigue transporte, donde el coste del transporte aumenta. Así, puede programar su venta en forma paulatina. De esta manera, se puede almacenar por un tiempo determinado (entre cuatro y seis meses) los cultivos en el propio campo.

Según **Sacco**, la percepción del riesgo de rotura del silo bolsa es baja por parte del productor agropecuario: «Salvo cuestiones esporádicas de vandalismo, que son muy puntuales, la rajadura de silos no tiene una consideración del riesgo alta por el productor agropecuario. Por ello es difícil que tome una cobertura únicamente para el silobolsa. Si bien existen muy buenas coberturas en el mercado, una muy buena oferta, la percepción del riesgo es baja».

Pero si asociamos esta cobertura con otros riesgos en un seguro integral que cubra toda su exposición patrimonial dentro del campo, incluyendo galpones, maquinarias, casas principales, alambrados, corrales, el escape de hacienda en caso de tenerla, y otras, el grado de respuesta positiva es mayor».

La visión del Broker

A continuación, dialogamos con el **PAS Martín Fernández**, de la organización homónima, con alto grado de especialización en la intermediación de agroseguros.

Si bien en términos históricos el porcentaje de superficie asegurada ronda el 50%, lo cierto es que existe otra mitad que no toma cobertura. Por ello consultamos a **Fernández** sobre los obstáculos actuales para ampliar la penetración de la cobertura.

Al respecto, el PAS manifestó: «En Seguros de Granizo, a fines de los 80, dos aseguradoras tenían el 90% del share de mercado. Se aseguraba el 8% de la superficie cultivable. En esa época las tasas de prima eran considerablemente mayores a las actuales. Por ejemplo, en el departamento Marcos Juárez, provincia de Córdoba, eran superiores al 10% de la suma asegurada. Hoy promedian un 3%, aproximadamente. En los 90 aumentó la oferta de producto mejorando las coberturas. En los últimos años llegamos al 56% (techo histórico) de aseguramiento de la superficie cultivable. Hoy estamos cercanos al 50%. Entiendo que hay 5 factores que influyen en el desarrollo de los seguros de granizo y adicionales:

- **Cultural:** hay zonas en las que el productor se autoasegura. Compra animales, o guarda una cosecha (zona núcleo).
- **Percepción del riesgo:** también influye en la decisión, sobre todo en zonas de menos frecuencia, donde el productor asume el riesgo. En este punto incide la historia del productor (siempre hablando de seguros de granizo y adicionales). ➡



▲ Mariano Sacco. Jefe de Riesgos Agrícolas de Galeno Seguros

GALENO

TODAS LAS COBERTURAS EN PLANES MÉDICOS Y EN SEGUROS QUE TU EMPRESA NECESITA

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 Caución



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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Estamos donde tus proyectos nos necesitan

Buenos Aires | La Plata | Córdoba | Neuquén | Posadas | Tucumán
Sgo. Del Estero | Resistencia | Mendoza | Rosario | Santa Fe

Centro Comercial Online 0810-220-9411 www.albacaucion.com.ar

Seguinos en

Inscripción en SSN | Atención al Asegurado | Organismo de Control
Nº 0329 | 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



» • **Coberturas a medida:** si bien las coberturas han mejorado considerablemente si nos remontamos 35 años hacia atrás, faltan coberturas a medida, que permitan cubrir la necesidad de cada productor individual, y no enlatados por zonas de riesgo.

• **Costo:** en determinadas zonas (sobre todo de alto riesgo), se sigue escuchando la queja de que el seguro es caro. Incrementar el indicador superficie asegurada / superficie cultivable, ayudaría a mejorar este factor.

• **Políticas de Estado:** nunca tuvimos políticas de Estado que se detengan en este punto. Sobre todo zonas marginales necesitan de acciones concretas que permitan darle cobertura a productos que son exportables y generan ingresos de importante participación en el PIB nacional.

En lo que respecta a coberturas multirriesgo, **Fernández** sostuvo: «La cobertura de sequía es una materia pendiente en



▲ Martín Fernández, Productor Asesor de Organización Fernández

Argentina. La superficie asegurada es muy baja, insignificante a la importancia de la producción del sector. En este sentido, falta:

• **Continuidad en las primas:** tengamos presente que el negocio de seguros agrícolas, por su escala, es inconcebible sin reaseguro. La falta de continuidad en el negocio hace que los reaseguradores no puedan hacer base en nuestro país. Años de pronósticos Niña, se incrementa la demanda de este tipo de coberturas. Años de pronóstico Niño, no hay demanda.

Con todo esto, las coberturas y costos que se pueden diseñar no cubren las perspectivas de los productores agropecuarios. O tenés costos muy altos que son impagables, o costos razonables, pero con coberturas insuficientes para la percepción del productor agropecuario.

• **Subsidio estatal:** en Brasil, hay estados que subsidian el 60 o 70% de las primas de seguro multirriesgo. Esto, además de beneficiar con costos razonables al productor, también permite a éstos tomar crédito más barato que sin seguro, comprar insumos bonificados, etc. Es decir, da mayor certidumbre al sistema que apalanca al sector.

Luego se puede abrir el debate respecto a qué zonas subsidiar, pero entiendo que sin estos elementos diferenciadores, es imposible tener **continuidad en primas** (como exigen los reaseguradores), y **mejores costos**, con más certidumbre en la producción.

Desde hace unos años se habla de seguros paramétricos en Argentina, pero tenemos dos problemas, la falta de tecnología y el riesgo de base. De todos modos, se está avanzando bastante en este tipo de Seguros. Se está invirtiendo fuerte y ya tenemos una aseguradora que está incorporando estos productos como adicionales. A mi entender, vamos a tener novedades en los próximos años, ya que de una campaña a otra estamos viendo avances de consideración».

Por último, Fernández planteó: «Si se logra superar los obstáculos planteados, la industria podría crecer considerablemente: el cambio transgeneracional varía mucho a la hora de analizar coberturas. Por un lado, el diseño de coberturas a medida o el subsidio estatal para multirriesgo, permitiría que bajen los costos; y con todos estos factores, quienes asumen el riesgo campaña tras campaña, seguramente lo trasladarían a las aseguradoras. Los reaseguradores tendrían la continuidad deseada, las coberturas para multirriesgo serían más cercanas a las perspectivas de los productores agropecuarios y tendríamos escenarios de largo plazo».



VEMOS MÁS ALLÁ

NOS ADAPTAMOS,
EVOLUCIONAMOS, CRECEMOS

CORE DE NEGOCIO
ERP INTEGRADO
ANALYTICS
PORTAL WEB



A través de nuestra capacidad
tecnológica y optimizando todos
los resultados para cada necesidad

Seguimos sumando agencias en todo el país,
para estar cada vez más cerca tuyo.

0810 222 8080
www.grupoprop.com.ar

Sumate a nuestra red de productores de alcance nacional.
Estés donde estés, nosotros te cuidamos.

PROF
GRUPO ASEGURADOR

Comercialización de Seguros en tiempos de Coronavirus

La irrupción del Coronavirus produjo cambios de hábitos y de consumo en la sociedad, lo cual implicó profundas modificaciones en el rubro asegurador, que cambiaron la agenda, propiciaron el crecimiento de la conciencia aseguradora y de la necesidad de contar con una protección ante el acaecimiento de cualquier desgracia. A raíz de esto, muchas empresas del sector han ideado y creado productos acordes a las nuevas necesidades de la sociedad en estos tiempos de Covid-19. Si bien algunas coberturas sufrieron bajas importantes, hay ramas que resultaron favorecidas por el surgimiento de esta pandemia, en especial los seguros de personas, tales como vida y salud, los seguros de D&O, y también los seguros de ciberseguridad, apalancados principalmente por el auge del teletrabajo a nivel general.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez



Covid-19

La llegada del Covid 19 modificó sustancialmente la vida cotidiana de las sociedades del mundo entero. Acciones o hábitos que antes nos parecían tan normales que casi no los percibíamos, situaciones de la vida diaria que realizábamos casi automáticamente, se transformaron de un día para el otro en algo imposible de realizar, en un anhelo de algún día poder volver a esos tiempos.

Caminar tranquilo por la calle, salir de viaje, tomar un transporte público para llegar o volver del trabajo, ir al cine, al teatro, disfrutar de unas merecidas vacaciones, compartir reuniones con amigos y familiares, se transformaron de pronto en consultas de hisopados, períodos de cuarentena, uso de barbijos y máscaras, restricciones, limitaciones, sensación de miedo o angustia, uso diario de terminologías tales como sistema de salud saturado, aislamiento, distancia social y, más recientemente, largas explicaciones y consultas sobre la aplicación de la vacuna rusa, china, de Oxford, entre otras.

Pero, sin duda alguna, una de las principales modificaciones a la que debimos adaptarnos con la llegada del coronavirus tuvo y tiene que ver con la forma de llevar a cabo las tareas laborales y cómo ello se conjugaba con la inexistencia de clases presenciales que vivimos el año pasado y esta combinación de presencialidad y clases *on line* que estamos atravesando actualmente.

Home working

Si bien el tema del *home working*, es una práctica que varias empresas habían comenzado a llevar a cabo en sectores muy puntuales de su estructura previo a la pandemia, principalmente aquellos que no tuvieran atención al público y sólo algunos días a la semana como una prueba piloto, inmediatamente se transformó en una realidad para todos los niveles de la estructura, ya no importaba si atendían al público, si se tornaba necesario estar físicamente en la empresa o si había reuniones. De pronto, todo pasó a realizarse desde el hogar. Ello implicó una implosión dentro de las diferentes estructuras familiares. La necesidad de tener un lugar disponible dentro de la vivienda donde poder desarrollar la actividad laboral con tranquilidad, la dinámica con los hijos que pasaron de ir al colegio todos los días mañana y tarde a estar en casa las 24 horas del día, debiendo cumplir además con las clases *on line* y las tareas virtuales que para muchos padres representó la imposibilidad de contar con una computadora en esos horarios, el desarrollo urgente de aplicaciones que permitieran la realización de reuniones de trabajo o clases virtuales que suplantarán la reunión en diferentes ámbitos. Este fue, sin duda alguna, el principal impacto de la pandemia, en términos sociales. Realmente, adaptarse a esta nueva realidad fue -y sigue siendo- un verdadero desafío.

Economía y Salud

Desde el punto de vista económico, la realidad es aún peor. Miles de pequeñas y medianas empresas que no lograron superar la crisis y debieron cerrar sus puertas, multinacionales que decidieron irse del país, aumento exponencial de la pobreza, crecimiento de la demanda de comida en comedores y diferentes barrios, aumento de la desocupación producto del cierre de empresas, entre otras situaciones particulares que las familias debieron afrontar.

La situación sanitaria estuvo en varias oportunidades al borde del colapso, con profesionales de la salud trabajando día y noche para atender a los enfermos, terapias intensivas desbordadas



en diferentes puntos del país, contagios masivos, y vivencias que quedarán como una marca del año 2020, sin duda alguna.

Todos estos cambios que las sociedades a nivel mundial debieron afrontar, provocaron también un cambio de eje en la valoración de las necesidades que todo ser humano tiene durante su vida. La salud pasó a ser el tema central de todo núcleo familiar, por encima de los bienes materiales, sin importar la clase social de la que hablemos. Si esta situación la representamos en el mercado asegurador, explica el aumento exponencial en las consultas sobre seguros de vida y salud y la merma en las coberturas de seguros patrimoniales, tales como el vehículo y la propiedad.

Seguros

En el comienzo de la pandemia, sufrieron un gran aumento las consultas sobre **seguros de eventos** que ya habían sido contratados, tales como seguros de viajes, cancelación, fiestas, lo que fue mermando con el transcurso de los meses, hasta llegar a un nivel casi nulo como fue a mediados del año 2020, lógicamente por la imposibilidad de llevarlos a cabo.

Otro reclamo que creció fuertemente también durante la pandemia consistió en el pedido de descuentos y bonificaciones para los **seguros de automóviles**. La imposibilidad de concurrir al trabajo en forma presencial y la menor circulación de gente en la calle, provocó que los automóviles permanecieran días y días dentro de sus casas, garajes o bien estacionados en la calle. Ello se trasladó al mercado en una baja de la siniestralidad de casi el 70% en el ramo automotor; lo que inmediatamente generó un pedido de los asegurados de cancelación de pólizas o descuentos en las mismas. Ante esta nueva realidad, las compañías de seguros realizaron importantes descuentos en las pólizas de autos que, en algunos casos, alcanzaron el 50%, a los fines de mantener su cartera de clientes.

Los **seguros de Accidentes de Riesgos del Trabajo** sufrieron también una merma importantísima, debido sobre todo a la pérdida de miles de puestos de trabajo que se suscitó durante la pandemia, acelerada también por el dictado del decreto 367/2020, que consideró al Covid 19 como una enfermedad profesional, lo que obligó a las empresas de ART a asumir la cobertura de los casos de Covid 19 que se presentaran en las diferentes firmas aseguradas.

Los seguros relacionados con el ocio y la distracción, como los **seguros de viajes**, cancelación de eventos, entre otros, sufrieron también una baja importantísima, la que probablemente se mantendrá durante este período si llega a surgir una nueva ola de este virus. Aunque, a medida que la posibilidad de realizar viajes se vaya materializando, es probable que este segmento experimente un importante crecimiento, sobre todo por el temor de los viajeros de contraer el virus estando en otra provincia, y mucho más si hablamos de destinos en el exterior del país. Incluso en algunos países se impuso la exigencia de contratar un **seguro médico** como condición para poder ingresar al mismo. ➡



Hace 75 años comenzábamos esta historia, emitiendo nuestra primera póliza.

Todo cambió y evolucionó, y nosotros también, manteniendo el espíritu y la visión de nuestros fundadores.

Hoy, más de un millón de asegurados y seis mil productores confían en Seguros Rivadavia, en todo el país.

Por eso, queremos decir "simplemente, gracias".

Seguimos cumpliendo y creando un futuro juntos.

75 años protegiendo lo que más te importa

75 Años

Nº de inscripción en SSN 0222

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



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

➡ Sin embargo, no todas son malas noticias para el sector. Así como detallamos los seguros que sufrieron las bajas más importantes, por la pérdida en su razón de uso, o bien por la necesidad de la sociedad de reducir gastos y los problemas económicos que acechan al mundo entero, hay ramas que han resultado muy favorecidas por el surgimiento de esta pandemia, ellas son en general los **seguros de personas**, tales como **vida y salud**, los **seguros de responsabilidad de D&O**, y también los **seguros de ciberseguridad**, apalancados principalmente por el surgimiento del teletrabajo a nivel general.

El seguro depende de la capacidad de las personas para percibir la proximidad del riesgo, algo que esta pandemia ha logrado, en mi opinión, en toda la sociedad. El surgimiento de la pandemia hace que la gente sea mucho más consciente de su finitud y del hecho de que pueden morir antes de lo planificado. Todo ello generó un gran crecimiento en las consultas por **coberturas de vida y salud**. Según información brindada por la empresa de seguros de vida **MetLife**, el interés por los seguros de cobertura para las personas, tanto de vida como de vida con ahorro creció un 40% en el tercer trimestre de 2020 en comparación con el primer trimestre y un 25% en comparación con el segundo. Estos datos se desprendieron de un análisis de la performance del área comercial de **MetLife Argentina** que muestra un fuerte incremento en las consultas y contrataciones de distintos servicios de protección a largo plazo. Adicionalmente, la compañía observó que, dados los nuevos hábitos de consumo y la predominancia en contexto de pandemia del modelo de venta virtual, la demanda por estos tipos de seguros a través de canales digitales se incrementó un 40% en 17 provincias del país entre abril y noviembre de 2020, en comparación con el mismo periodo del año anterior: «A lo largo de todo el año pasado, se advirtió un interés creciente y sostenido por las coberturas de vida sobre todo a partir de mitad de año. La incertidumbre que generó la pandemia hizo que cada vez más personas priorizaran construir un primer marco de protección o previsión, o bien sostener y mantener los ya adquiridos, para asegurar el futuro de sus seres queridos y poder hacer frente a situaciones imprevistas», afirmó **Alejandro Quarleri, Director de Agencias en MetLife Argentina**.

Los **Seguros de Directores y Ejecutivos**, comúnmente conocidos como **seguros D&O**, se espera que experimenten un gran crecimiento sobre todo debido a que muchos directores y ejecutivos de empresas han tenido que tomar decisiones de relevancia en tiempos de crisis: si van o no a retomar sus actividades, todo lo relativo a las medidas de protección del personal para evitar los contagios, nuevas estrategias de venta, despido de parte del personal, readecuación de la empresa a la nueva realidad. Ni hablar si se trata de empresas en estado de quiebra, donde el riesgo es aún mayor.

El teletrabajo trasladó todos los sistemas de las empresas, el movimiento de datos personales que circulan en la red, a los hogares particulares de cada empleado. Ello implicó desde ya un nivel altísimo de vulnerabilidad de los diferentes sistemas. Recordemos que el riesgo de ciberataque y fuga de

datos, existe para cualquier empresa de cualquier tamaño. En la actualidad, los delitos informáticos no son únicamente una preocupación de las grandes multinacionales, las pymes también advierten que su negocio es más vulnerable al operar de forma *online*. El aumento en la incidencia de ciberataques se dio principalmente debido a:

- **Incremento de los ciberataques.** El teletrabajo no ha pasado desapercibido para los ciberdelinquentes, quienes intentan por todos los medios posibles robar datos o infiltrarse en las redes corporativas.

- **Mayor uso de la nube.** Este último año, debido al *home working*, ha aumentado el uso de servicios *cloud* por parte de las empresas (el 68% de las empresas utiliza dos o más proveedores de nube).

- **Aumento de dispositivos móviles.** Con la implementación del teletrabajo, muchos dispositivos móviles se han sumado a las redes corporativas.
- **Más ciberataques sofisticados.** En 2020, los ciberataques sofisticados contra el teletrabajo se incrementaron un 50%. Y según un informe de *Trend Micro*, el trabajo remoto será objeto de ataques despiadados en 2021. Estas informaciones advierten a las empresas sobre la necesidad de proteger los puestos de trabajo deslocalizados contra ciberataques avanzados.

Si bien los rubros de **salud, vida, D&O y ciberseguridad**, fueron y serán los más buscados durante esta época de pandemia, existen otros ramos que también se vieron beneficiados por las nuevas imposiciones de salud.

El no uso del transporte público, generó un aumento exponencial de la utilización de otros medios de transporte, tales como la bicicleta, los monopatines eléctricos, entre otros. Debido al crecimiento de la demanda de estos medios de movilidad, el precio de compra de los mismos, se elevó considerablemente. Ello provocó que muchos de los propietarios de esos bienes, optaran por la posibilidad de contratar un seguro que los protegiera en caso de robo.

La misma situación se dio con los equipos electrónicos, tales como, celulares, *notebooks*, entre otros, que debido a una mayor circulación en la calle en estos últimos tiempos, donde las restricciones no son tan fuertes, aumentó el riesgo de robo, lo que motivó que mucha gente consultara para asegurarlos.

Todos estos cambios de hábitos en las sociedades, produjeron profundos cambios en el rubro asegurador, cambiaron la agenda, propiciaron el crecimiento de la conciencia aseguradora y de la necesidad de contar con una protección ante el acaecimiento de cualquier desgracia, que esta pandemia vislumbra como más cercano. Muchas empresas del sector han ideado y creado productos acordes a las nuevas necesidades, que brindan la protección que la sociedad necesita en estos tiempos de coronavirus. 📞





Grupo
BAIONI
Siempre Juntos

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

assisto tuseguro deviaje.NET

<http://www.grupobaioni.com>

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

Atención al asegurado
0800-666-6400

Sancor Seguros apoya proyectos de innovación y tecnología en Neuquén y Tierra del Fuego

● En vistas de su experiencia a través de **CITES** (primera incubadora de América Latina focalizada y especializada en invertir y desarrollar startups de alta tecnología y alcance mundial), **Sancor Seguros** fue convocada para **contribuir a promover dos proyectos vinculados a la innovación y la tecnología en sendos lugares de la Patagonia argentina**.

Por un lado, en alianza con **Ingeniería SIMA** (empresa neuquina con más de 40 años de trayectoria en la industria de la energía), impulsará el desarrollo del **Polo Científico Tecnológico Capital en la ciudad de Neuquén**, que busca crear un espacio físico orientado a la incubación, desarrollo y radicación de empresas tecnológicas que conjugue la presencia del Estado, la industria y el sector educativo, a fin de generar un conglomerado de empresas satélites que origine nuevos puestos de trabajo altamente calificados y brindar un nuevo impulso al ecosistema emprendedor, con impacto en diversos sectores productivos e ingresos económicos para la región y el país.

El Polo estará instalado en la zona de Parque Industrial, en un sector de 600 hectáreas de la zona de bardas. El proyecto comprende la construcción de tres edificios (alojarán laboratorios, oficinas, talleres, aulas, auditorios, salas de exposiciones y espacios multipropósito) y para la ejecución de uno de ellos, **el compromiso de inversión de Sancor Seguros e Ingeniería SIMA asciende a aproximadamente \$ 200 millones**.

La rúbrica del convenio respectivo se llevó a cabo en la ciudad de Sunchales (Santa Fe), donde **Sancor Seguros** tiene su Casa Central. Del acto participaron autoridades de la Municipalidad de Neuquén, encabezadas por el **Intendente, Mariano Gaido**; el **CEO del Grupo Sancor Seguros, Alejandro Simón** y el **Presidente de Ingeniería Sincor S.A., Diego Manfio**.



Por otra parte, **CITES** celebró un **Convenio Marco de Cooperación para contribuir al desarrollo de un ecosistema de emprendedorismo y alta tecnología en la provincia de Tierra del Fuego**. En la firma del mismo intervinieron el **Gobernador, Gustavo Melella** y **Alejandro Simón**, en su carácter de **Presidente del Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social**.

El acuerdo contempla la realización de actividades vinculadas a la evolución del ecosistema emprendedor de la provincia de Tierra del Fuego, la evaluación de las oportunidades de desarrollo tecnológico en función de las capacidades científicas existentes, el análisis de oportunidades de negocios tecnológicos en el territorio y la conformación de propuestas para potenciar y desarrollar el ecosistema emprendedor de alta tecnología de la provincia, entre otras acciones que puedan acordarse.

Al respecto, **Alejandro Simón** manifestó: «Estamos orgullosos de que *nos hayan considerado para formar parte de estos proyectos tan importantes. Creemos que este tipo de iniciativas le permitirán a la Argentina salir adelante y constituirse en un polo de desarrollo global en la economía del conocimiento. Debemos invertir en el futuro, para no estar mirando solo el corto plazo sino pensar en el desarrollo de largo plazo. En ese sentido, la cooperación público-privada es fundamental*».

Integrity Seguros anunció sus resultados

● **Integrity Seguros** presentó a la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) los estados contables correspondientes al período de seis meses finalizado el 31 de diciembre de 2020, los que **reflejaron una ganancia de \$77 millones**, en tanto que la misma fue de \$103 millones en igual período del ejercicio anterior.

El **patrimonio neto de la compañía alcanzó los \$1.540 millones** y las **inversiones \$2.122 millones**, frente a los \$900 millones y \$1.375 millones, respectivamente, al 31 de diciembre de 2019.

Las **primas emitidas** en el presente período **alcanzaron los \$1.282 millones**, en tanto que fueron de \$871 en igual período del ejercicio anterior.

Adicionalmente, **Integrity** tuvo, al 31 de diciembre de 2020, un **superávit de capitales mínimos de \$1.392 millones** y un **superávit de margen de cobertura (Art. 35) de \$1.490 millones**, los que representan un incremento significativo con relación a los alcanzados al 31 de diciembre de 2019 de \$765 millones y \$748 millones, respectivamente.

Comentando los resultados **David Rey Goitía, Presidente de Integrity Seguros**, manifestó: «Aún con un entorno macroeconómico incierto y todavía impactados por los efectos de la pandemia, **Integrity continúa consolidando significativamente sus inversiones, su patrimonio y su solvencia**».

«**Integrity Seguros: Un puente entre las personas y su protección**».

Breves del Informe

Zurich se unió a La Hora del Planeta



● La acción se realizó junto a **Fundación Vida Silvestre**, el sábado 27 de marzo para **inspirar y concientizar sobre el cambio climático**. Además, **se llevó adelante un apagón voluntario de luces y aparatos eléctricos no indispensables en los edificios de la compañía de todo el mundo** para demostrar que el cambio climático es una problemática que apremia.

Proteger el Planeta y a la Comunidad son los **dos grandes ejes rectores que tiene Zurich como propósito transversal a su negocio** y en el modo de actuar todos los días. En ese sentido, **Zurich** junto a **Fundación Vida Silvestre** se unieron a **La Hora del Planeta**. La iniciativa se realizó el 27 de marzo con el objetivo de inspirar, concientizar y demostrar que el cambio climático es una lucha de todos. El encuentro contó con una serie de charlas y capacitaciones sobre la problemática con la idea de reforzar el rol que tiene cada una de las personas para hacer un mundo más sostenible. Pero lo más importante sucedió a las 8.30 hs: **durante una hora, se llevó adelante un apagón voluntario de luces y aparatos eléctricos no indispensables en los edificios de la compañía de todo el mundo** para demostrar que el cambio climático es una problemática que apremia. En este sentido, **Fundación Vida Silvestre** coordinó este encuentro virtual a nivel nacional, que unió a individuos, empresas y líderes de todo el mundo, para destacar la importancia de la salud del planeta e inspirar acciones para un mejor futuro para la naturaleza y las personas. En esta línea, brindó tips para generar hábitos sustentables:

- **Apagar la luz en los espacios que no se necesitan.**
- **No a los plásticos de un solo uso.**
- **Separar la basura.**

- **Empezar a consumir electrodomésticos eficientes.**

• **Movilidad sustentable, medios de transportes más amables con el planeta.** «La mayor aspiración de Zurich es contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas: clientes, colaboradores, proveedores e inversionistas. Como parte del proceso, la compañía hace su aporte de valor para proteger el mundo que todos habitamos, guiada por los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU. Es por eso que en esta oportunidad nos unimos a esta iniciativa ya que estamos convencidos que es el momento de actuar por el clima y conectar con la naturaleza. Sobre todo nos inspira para seguir en este camino de elevar temas que ayuden a mitigar los efectos de la crisis climática y a concientizar sobre la salud del Planeta», expresó **Adriana Arias, Head of Communications de Zurich Argentina**. Con esta iniciativa, **Zurich** sigue demostrando su compromiso con la sostenibilidad en todas sus dimensiones para generar un impacto positivo en el planeta.

Seguros Rivadavia se compromete con el cambio cultural para la creación de espacios de trabajo más diversos e inclusivos

● En el marco del mes de la mujer, la Aseguradora refuerza su **compromiso para alcanzar la igualdad de género y oportunidades**, tanto dentro como fuera del mercado laboral, a través de acciones que promuevan la toma de conciencia social e individual. En este sentido, durante el mes de marzo y a través de dos jornadas de reflexión vía *streaming*, se invitó a colaboradoras y colaboradoras de todo el país a cuestionar la mirada tradicional y revisar los estereotipos que impactan en la forma en que los roles de cada uno se ponen en acción. De la mano de **Laura Barbeito** y **María Alvarado**, profesionales especializadas en la temática y **directoras de Plural - Diversidad e Inclusión**, bajo la consigna de «Repensar el 8M» y «Desarmar la media naranja», gran parte del personal de la organización participó de los encuentros y se sumó al debate. Con el convencimiento de que es este el camino para lograr una real igualdad que como organización y sociedad se necesita, y porque hablar de género nos involucra a todos, **Seguros Rivadavia** continúa trabajando en pos de una cultura más inclusiva y en la eliminación de todo tipo de brechas, manteniendo una política proactiva y adecuándose a los nuevos modelos laborales y sociales de equidad entre las personas.

Gestión de consultas y reclamos online de Orbis Seguros

● **Orbis Seguros** lanzó una **nueva herramienta digital** para que **sus PAS y clientes puedan realizar las consultas y reclamos desde la web de la Compañía**.

Esta herramienta permite un

contacto directo y rápido con el **Centro de Atención al Cliente**. Mediante un **número de ticket** que el sistema otorga, tanto los **PAS** como los **clientes** pueden seguir todas las resoluciones y estados de sus consultas en el momento.

«En Orbis Seguros trabajamos día a día enfocados en brindarles mejores herramientas y servicios a nuestros clientes y productores», destacaron desde la Aseguradora.

Allianz presenta una plataforma de gestión online para reclamos de terceros



● **Allianz**, líder en seguros y servicios financieros, **presenta un nuevo sitio web para facilitar el ingreso y seguimiento de reclamos de terceros** de manera simple y rápida, gracias a una plataforma de navegación dinámica e intuitiva.

«Desde cualquier dispositivo móvil y en tan solo cuatro simples pasos, las personas que hayan tenido un siniestro con un asegurado de la compañía pueden realizar el reclamo y consultar el estado de la gestión, sin necesidad de descargar ninguna aplicación. Solo basta con ingresar al sitio», comenta el **Gerente de Automóviles de Allianz, Fernando Cámara**.

La nueva plataforma responde a la demanda actual del mercado, brindando **inmediatez, comodidad y simpleza**. El interesado solo debe completar la información vinculada al daño sufrido, los datos del asegurado de **Allianz** y sus datos personales con la información de contacto. A su vez, el sitio permite realizar la carga de la documentación necesaria vinculada al siniestro.

Para darle seguimiento al siniestro, solo basta con loguearse e ingresar el número de reclamo recibido al iniciar el trámite.

Para más información sobre la compañía, ingresar en **www.allianz.com.ar**

La Perseverancia Seguros presenta una nueva versión de la APP 3.0 para Productores



● Con motivo de contribuir a la gestión de los asesores de seguros, la compañía presenta una función innovadora y novedosa que permitirá cotizar, emitir pólizas de automotores y realizar inspecciones previas desde el celular.

La Perseverancia Seguros -compañía líder en el país, con más de 115 años de trayectoria- presenta una **nueva versión de la APP LPS 3.0 para productores** que tiene como objetivo la **implementación de procedimientos que faciliten las operaciones de cotización, emisión de póliza de automotores y realización de inspecciones previas**.

Teniendo como principal destinatario a los Productores Asesores de seguros y sus asegurados.

«Diariamente estamos trabajando en el plan de innovación tecnológica y de procesos sumando nuevas y mejores funcionalidades a los sistemas, como así generando nuevas coberturas y procesos asociados a las nuevas necesidades de los asegurados», asegura **Adalberto Bruzzone, director de La Perseverancia Seguros**.

La **nueva versión permite cotizar y emitir pólizas de automotores directo desde el celular**. Además, dentro de la nueva versión se podrá buscar al vehículo automáticamente por número de patente, y cargar la carta de daños por mensaje de voz que se transcribirá directamente a texto.

El nuevo consumidor demanda un entorno digital pero al mismo tiempo exige ser adecuadamente asesorado y acompañado. Es aquí donde el productor cobra un papel fundamental. Hoy es esencial estar en un dispositivo móvil, por tal motivo **la app exclusiva para productores tiene una importante capacidad de gestión**.

«Nuestro departamento de innovación y desarrollo ha creado una nueva e importante funcionalidad para nuestra APP exclusiva para nuestros asesores de seguros», asegura **José García, miembro de la Alta Gerencia de La Perseverancia Seguros**, y agrega: «Hay un tsunami de tecnología que va impactando en toda la industria aseguradora, y si bien hoy un tiempo de maduración, es nuestro objetivo acompañar a nuestros productores en el desarrollo de nuevas herramientas».

Capacitación

Además, con el objetivo de seguir capacitando a los productores de seguros, **La Perseverancia Seguros** junto al **Instituto Universitario de la Asociación Cristiana de Jóvenes** ofrecerá a lo largo del año un **programa de formación para Productores Asesores y personal de Compañías de Seguros, de forma online y gratuita**. Estas capacitaciones, contarán con certificación universitaria y consisten en una charla por mes, en las que se abordarán diferentes temáticas vinculadas a la industria del seguro.

La primera de ellas, «**Coberturas de seguros para la protección de actividad física no profesional**», se desarrolló el martes 30 de marzo, a las 18 horas. Para participar de la capacitación es necesario inscribirse en **www.lps.com.ar/capacitacion**, y allí completar el formulario de inscripción.

Para conocer más sobre la nueva versión de la **APP LPS PRODUCTORES 3.0** ingresar en **https://www.lps.com.ar/**

Cuáles son los gastos que se deben afrontar cuando una persona muere, según Provincia Vida



● Muchas veces el seguro de vida está asociado únicamente a un monto que reciben los beneficiarios tras el fallecimiento de una persona, sin embargo, la cobertura conlleva mucho más: **tomar un seguro de vida significa pensar en el otro**.

La cobertura genera tranquilidad porque protege a los seres queridos, otorga una continuidad del ingreso familiar y, además, impide que tengan que cubrirse los gastos más urgentes tras el deceso del asegurado o la asegurada. Pero, **¿cuánto puede costar los servicios tras el fallecimiento? Provincia Vida**, una de las aseguradoras de **Grupo Provincia**, elaboró una lista de los precios mínimos y porcentajes de gastos que surgen al fallecer.

Gastos promedio ante el fallecimiento de un familiar:

- Acta/certificado de defunción: \$128.
- Servicio fúnebre: incluye traslados, acondicionamiento del cuerpo, ataúd, sala velatoria, servicio de cafetería, trámites legales, carroza fúnebre motorizada, misa o responso final, crucifijo o estrella de David, cremación o inhumación, ofrendas florales: \$65.000.
- Aviso fúnebre: \$5.200.
- Placas o símbolos de mármol: \$15.000.
- Parcela / Nicho / Tumba (parcela desde \$2700 /nicho desde \$3000).
- Velatorio (desde \$9000 sobre el precio del servicio fúnebre) incluye sala velatoria y cafetería (azafata opcional con costo extra).
- Cremación (incluida en servicio fúnebre).
- Inhumación (incluida en servicio fúnebre).
- Ofrendas florales: desde \$5000.

Por todo esto es que el seguro de vida debe ser tomado como un ahorro, porque **los costos cuando una persona muere pueden superar los \$100.000**.

Tener una cobertura de vida permite cuidar las finanzas de las familias. Si bien en el mercado asegurador es conocida la situación que padecen aquellas familias económicamente más vulnerables porque, ante estos costos, firman pagarés con tasas altas a funerarias, también es cierto que **cualquier economía familiar podría verse muy afectada frente a un gasto de estas características**.

La cobertura de **Provincia Vida, +Actual**, permite protegerse frente a una situación inesperada que provoque la interrupción de ingresos, muchas veces del único de la familia, ya sea por un accidente, invalidez, o enfermedades graves. **Se trata de un seguro con cobertura por fallecimiento por cualquier causa, cuya principal característica es la renovación anual y de forma automática del capital asegurado por medio del Coeficiente de Estabilización de Referencia (CER)**.

Por si fuera poco, entre los posibles costos que derivan del fallecimiento de una persona, todavía resta mencionar el gasto sucesorio. Una persona pudo haber dejado diez propiedades, pero si no tenía liquidez, no deja dinero disponible para hacer frente a los costos por sucesión; y estos gastos también son altos.

El seguro de vida no entra en sucesión y el trámite, a diferencia de los seguros patrimoniales es ágil, **la liquidación del siniestro es de 15 días de presentada toda la documentación**, de manera que se puede utilizar el importe de la cobertura para pagar estos trámites.

Gastos sucesorios:

En CABA

- **Tasa de Justicia:** el 1,5% del valor total de los bienes transmitidos.
- **Edictos en Boletín Oficial** \$598; en diarios de gran tirada: entre \$30.000 y \$45.000.
- **Impuesto a la Transmisión Gratuita de Bienes** -sobre bienes radicados en provincia de Buenos Aires- hasta el 15% del valor de los bienes transmitidos.
- **Informe al registro de testamentos al colegio de abogados:** \$500 en CABA.
- **Informe al registro de testamentos al colegio de escribanos:** \$600 en CABA.
- **Bono Colegio de Abogados:** \$300.

En Provincia de Buenos Aires

- **Tasa de Justicia:** el 2,2% del valor total de los bienes transmitidos.
- **Edictos en Boletín Oficial** \$1200; en diarios de gran tirada entre \$7000 y \$15.000.
- **Impuesto a la Transmisión Gratuita de Bienes** -sobre bienes radicados en provincia de Buenos Aires- hasta el 15% del valor de los bienes transmitidos o de otras jurisdicciones siempre que la titularidad co-rresponda a un residente de la provincia.
- **Informe al registro de testamentos al colegio de escribanos:** \$520.
- **Bono Colegio de Abogados:** \$600.
- **Jus Previsional:** \$730.
- **Aportes previsionales** 3% del valor de los bienes transmitidos.

«Además, desde Provincia Vida queremos recordar que los seguros de vida individual son inembargables. Por lo tanto, en caso de que la o el fallecido tenga deudas, las y los beneficiarios igualmente van a cobrar el seguro. Asimismo, las primas de los seguros de vida individual son deducibles del impuesto a las ganancias. Esto significa que se puede aplicar para reducir la base imponible sobre la cual se tributa este impuesto».

Breves del Informe

En definitiva, ¿por qué se debería contratar un seguro de vida?

- Protege a los seres queridos brindándoles una continuidad del ingreso familiar.
- Protegerse frente a una situación inesperada que provoque la interrupción de ingresos (accidente, invalidez, enfermedades graves).
- Cubrir los gastos más urgentes tras el fallecimiento.
- Pagar el Impuesto de sucesiones.
- Es deducible del impuesto a las ganancias.
- Genera tranquilidad.

La cotización y contratación de los seguros de **Provincia Vida** se encuentran disponibles en las sucursales de Banco Provincia; a través de las y los productores asesores de seguros y en la web: **https://bit.ly/2ZWYgLI**.

Para más información, ingresar en las redes sociales: Twitter @ProvinciaVida y Facebook **https://www.facebook.com/ProvinciaVida**.

Segunda temporada de Circulantes: Grupo San Cristóbal continúa concientizando sobre movilidad



● **Grupo San Cristóbal** presentó la segunda temporada de su programa «**Circulantes**», que incluye una serie de contenidos multimedia enfocados en generar contenido que permita pensar en la **movilidad sustentable y segura, desde una mirada multifocal de expertos**.

Esta segunda temporada cuenta con ocho nuevos episodios de *podcast* en los que se tratarán temas como ciudades 8-80, ciclovías recreativas, trenes sustentables, el uso del transporte público, el diseño UX aplicado a la trama urbana, entre otros. Se presenta en un formato similar al de su edición de lanzamiento: especialistas sobre cada tema aportan su mirada, que es complementada por la experiencia de los circulantes de las distintas ciudades.

«El proyecto nace en junio del 2020, en pleno contexto de pandemia, desde la necesidad de transformar un tema difícil y distante para la sociedad, en algo fácil de entender, y con una mirada entretenida, manteniendo en cada episodio un enfoque positivo, interesante y novedoso», explicó **Exequiel Arango, Jefe de Comunicaciones y Sustentabilidad de Grupo San Cristóbal**. «La primera temporada nos ayudó a posicionarnos como referentes de este tema, generando redes y vínculos con distintas áreas. Por eso durante este año apostamos a que la iniciativa crezca aún mucho más», agregó.

A diferencia de otras acciones sobre seguridad vial, «**Circulantes**» se caracteriza por **ampliar la mirada, involucrando a todos los actores del espacio público y pensándola desde la movilidad sustentable**, analizando las diferentes particularidades que la afectan y teniendo en cuenta cada espacio urbano. Sus contenidos son atemporales, por lo que pueden ser escuchados en cualquier momento en plataformas como **Spotify, Google Podcast, Apple Podcast y SoundTrack**. La idea y realización de los episodios está a cargo de **Federico Fritsch, locutor y comunicador de Rosario**.

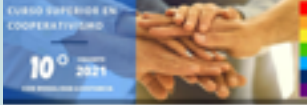
Además de los episodios de *podcast*, propone más disparadores que permitan ampliar el universo narrativo desde otros lenguajes. Por eso, para esta temporada **se realizarán ocho cortos contando «Una historia de circulante»**, cuya producción estará a cargo de **Pez Cine**. Esta pieza apuesta a la identificación con la experiencia del otro, buscando que el espectador se sienta representado en ese habitante/usuario de la ciudad que relata su experiencia.

Se busca generar una comunidad circulante en torno al proyecto mediante la participación y la discusión, para ello el proyecto cuenta con redes sociales, sitio web y un *newsletter* quincenal. En estos medios se comparten los audios de los *podcast*, las realizaciones audiovisuales, así como material complementario que ayuden a promover la reflexión buscada.

Durante la primera temporada de «**Circulantes**», se lanzaron 18 episodios que lograron posicionar al proyecto como un referente en temas de movilidad sustentable y segura. En diciembre de ese año **fue declarado de interés municipal por el Honorable Concejo Deliberante de Rosario**.

Pero el Grupo opta por continuar potenciando la difusión de contenido para generar y mantener la conciencia urbana de la comunidad, fortaleciendo esta iniciativa que busca modificar hábitos desde la reflexión de cada uno de los circulantes que transitan el espacio público y lo construyen, no solo desde el automovilista.

En mayo comienza la edición 2021 del Curso Superior en Cooperativismo con modalidad a distancia



● Se trata de la 10ª cohorte de esta capacitación que la **Fundación Grupo Sancor Seguros**, con la **coordinación académica de la Universidad Nacional de Rosario (UNR)**, comenzará a dictar de forma digital el próximo 3 de mayo. La propuesta académica, que está vigente desde el año 2012, se encuentra bajo la dirección de la **Maestría en Entidades de la Economía Social de la UNR** y se imparte con la **colaboración de ICES Educación Superior y Universitaria**.

Este Curso sobre Cooperativismo, de inscripción totalmente gratuita, está orientado principalmente a docentes y trabajadores de la educación; pero también se dirige a profesionales de otras áreas y a toda persona que esté interesada en sumar conocimientos en la temática cooperativa.

A nivel general, la capacitación está conformada por 8 módulos más un trabajo final, con contenidos distribuidos de la siguiente manera:

- **Cooperativismo I. Concepto. Principios y Valores. Identidad Cooperativa.**
- **Cooperativismo II. Educación Cooperativa.**
- **La empresa cooperativa. Gobernanza y Gestión.**
- **La Legislación Cooperativa.**
- **Diferencias entre una empresa cooperativa y una empresa lucrativa.**
- **Cooperativismo Escolar.**
- **Responsabilidad Social. Balance Social.**
- **Capital Social y Desarrollo humano y local.**
- **Trabajo final.**

Quienes estén interesados en inscribirse deben enviar un e-mail a **secretariaextension@ices.edu.ar** hasta el 28 de abril (cupos limitados).

Campaña de Ventas de Experta Seguros: se realizó el sorteo de un Auto OKM entre Productores y Brokers



● **Experta Seguros** continúa motivando a su canal de Productores y Brokers desarrollando Campañas de Ventas con importantes premios e incentivos. En esta oportunidad, como parte del lanzamiento de **Experta Autos**, se desarrolló la campaña «**+ Ventas + Chances**».

Los participantes sumaban chances a partir de la venta de seguros de auto, aumentado sus posibilidades para ganar el OKM en el sorteo final.

Los productores pudieron palpar el gran sorteo en vivo, a través de un encuentro virtual. **Gonzalo García, Director Comercial**, fue el anfitrión y luego de dar la bienvenida y conversar con los participantes, realizó el sorteo y anunció al tan esperado ganador: **Vis Asesores de Seguros**. «Premiar a nuestros socios estratégicos con algo tan importante como un Auto OKM simboliza nuestro acompañamiento y respaldo hacia ellos, y la gran apuesta hacia nuestro product». El directivo destacó que continuamente están lanzando nuevas campañas e incentivos, para premiar los esfuerzos de venta de los canales comerciales.

BDT Group designó a Nicolás Rennis como COO para su estrategia de expansión hacia LATAM

● La empresa de tecnología especializada en transformación digital e integración de soluciones de software en la industria de seguros, nombró al ejecutivo como **Chief Operating Officer** para impulsar sus operaciones en la región.

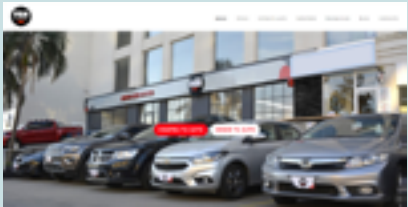
En un paso hacia su nueva estrategia de expansión hacia LATAM, **BDT Group** anunció el nombramiento de **Nicolás Rennis**, que durante 3 años se desempeñó como Jefe de Operaciones, y pasará a ser el COO de la compañía.

En este rol tendrá la responsabilidad de conducir la estrategia del área de Operaciones (Innovation, Desarrollo, Factory & Customer Service) y el desarrollo de soluciones pensadas en la experiencia de usuario para el ecosistema de la industria de seguros.

«Nicolás ha logrado grandes resultados como Jefe de Operaciones y por eso confiamos en sus capacidades para desarrollar nuevos proyectos y potenciar nuestra estructura para el despliegue del negocio hacia LATAM. Queremos seguir impulsando a través de la tecnología el cambio en los negocios de nuestros clientes, transformando las compañías tradicionales al nuevo modelo insurtech», señaló **Aldo Kazakevich, CEO de BDT Group**.

«Ofrecemos tecnología de última generación trabajando en forma integrada con equipos ágiles para simplificar los negocios, un compromiso que renovamos en el contexto de aceleración digital impulsado por la pandemia. Generamos vínculos duraderos con nuestros clientes y partners», afirmó **Nicolás Rennis, COO de BDT Group**.

«Ranking de Autos Usados de Lujo más buscados»



● La venta de autos cero kilómetro y usados tuvo que reconvertirse durante la Pandemia. En este contexto y en relación a marcas de autos usados de lujo más buscadas en los últimos seis meses, **Fan, autos con historia**, marca especializada en la comercialización de autos usados *premium* con sucursales en Pilar, Nordelta e Ituzaingó, confeccionó un estudio que refleja la situación del sector. Los resultados del mismo muestran, en relación al interés, que **el primer puesto lo ocupa Audi con casi un 40% de las búsquedas**, seguida por **Mercedes Benz con casi el 30%** y luego **BMW con el 19%**. El resto del ranking lo completan marcas como *Alfa Romeo, Mini Cooper y Land Rover*, entre otras. En cuanto al *top five*, tres de los modelos de autos *premium* más vendidos durante estos últimos seis meses son el Mercedes Benz A200 el que se quedó con el podio, mientras que el segundo lugar lo ocupó el Audi A1 y en un tercer puesto el BMW Serie 1.

«Que las tres marcas de autos *premium* más buscadas por los argentinos sean alemanas deja en evidencia la preferencia que nuestro público tiene por esas marcas. Durante los últimos meses de la Pandemia y principios de este año, en que comenzó un proceso de normalización hemos notado que las búsquedas siguen subiendo. La falta de stock de las primeras marcas, las complicaciones a las importaciones y la imposibilidad de confirmar cuándo se entregará un determinado modelo de auto ha hecho que los autos usados *premium* ganen mercado», explica **Rubén Jara Ibaceta, fundador de Fan, autos con historia**.

Otro de los datos interesantes del informe sobre búsquedas de autos usados de alta gama realizado por **Fan, autos con historia**, es sobre quiénes son los que realizan estas búsquedas. En este sentido, las mujeres sin dudas participan cada vez más en la elección del modelo de auto que comprará una familia. Las marcas han tomado nota de esta realidad y es por ello que, desde hace un tiempo, comenzaron a comunicarse directamente con el género femenino. «Es notorio cómo las visitas de mujeres a nuestro sitio web y a nuestros concesionarios vienen creciendo año tras año», agrega **Jara Ibaceta**. En los últimos seis meses **casi el 18% de los interesados en comprar autos usados de lujo fueron mujeres**. Esto supone un crecimiento de casi 8 puntos porcentuales respecto al mismo período del año pasado, cuando apenas un 10% del público era femenino.

Las compañías y las concesionarias buscaron la manera de seguir cerca de sus potenciales clientes y mostrarles los modelos que tenían en stock y las posibilidades de financiación. Algunas marcas, incluso, abrieron su tienda *online* permitiendo que los interesados pudieran realizar la compra por Internet. Esta realidad hizo que las búsquedas de autos nuevos y usados creciera de manera exponencial.

Actualización COVID-19: más de 242 mil trabajadores fueron cubiertos por el sistema de riesgos del trabajo

● Así lo reveló el informe **«Evolución de los casos denunciados COVID-19»**, elaborado por la **Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT)** con datos al 12 de marzo de 2020.



A pocos días de cumplirse un año de la declaración del Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio (ASPO) en la Argentina mediante el Decreto N° 297/2020, el **número de personas contagiadas de COVID-19 al 11 de marzo ascendió a 2.177.898**, de las cuales **242.689 corresponden a trabajadores que denunciaron la patología como enfermedad profesional**. **Buenos Aires, CABA y Santa Fe continúan siendo los distritos con mayor cantidad de denuncias** (119.208, 73.857 y 7.003, respectivamente), seguidos de cerca por Mendoza (5.087), Río Negro (4.838), Córdoba (4.788) y Tucumán (4.612).

Los trabajadores de la salud constituyen el mayor grupo afectado al concentrar al 22,87% de los casos reportados a las ART. Le siguen las fuerzas de seguridad, Fuerzas Armadas y bomberos (13,44%), los trabajadores afectados a la venta minorista de bienes y servicios (8,01%), a las tareas de limpieza y mantenimiento (5,78%), el transporte de pasajeros (5,25%) y la seguridad privada (2,73%). El restante 41,92% de los casos corresponde a los trabajadores de las más de 200 actividades que forman parte del registro de la SRT. El pico de casos aceptados ocurrió a mediados de septiembre de 2020. **En cuanto a los casos mortales, la mayoría de los casos denunciados correspondieron al personal de salud (23%)** y a trabajadores destinados al transporte de pasajeros (10%). Le siguieron aquellas personas a cargo de tareas de limpieza y mantenimiento y a la seguridad privada (7% cada uno).

Por otra parte, **la mayor parte de las denuncias provinieron de los trabajadores que integran el rango etario de 30 a 34 años** (26.400 varones y 18.323 mujeres). El segundo lugar lo ocupó el rango de 35 a 39 años (25.454 varones y 17.090 mujeres).

Con **períodos promedio de inactividad de 23,9 días por trabajador contagiado, las prestaciones dinerarias y por fallecimiento a cargo de las ART**, financiadas a través del Fondo Fiduciario de Enfermedades Profesionales, **alcanzaron los \$16.145 millones de pesos**. A esta cifra deben adicionarse los costos por prestaciones en especie.

Breves de Informe

¿Por qué es peligroso llevar objetos sueltos en el auto?



● Hay que tener en cuenta que **el peso de un objeto suelto aumenta de 30 a 60 veces su propio peso a solo 50 km/h**, convirtiéndolo en un proyectil.

En una frenada a 90 km/h, un bolso podría impactar con una fuerza de 500 kilos, ya que la fuerza que ejerce un objeto frente a un impacto es igual a la masa por la aceleración. Son muchas las situaciones de riesgo que se presentan a la hora de conducir un vehículo, una de ellas son los objetos que están sueltos dentro del mismo, los cuales se convierten en un peligro frente a frenadas bruscas o accidentes. Por ejemplo, un estuche de lentes pesa 150 gramos, pero frente a una colisión a una velocidad de 50 km/h puede pesar más de 40 veces su peso, siendo un proyectil que puede chocar contra la cabeza del conductor o de cualquier pasajero del vehículo, ocasionándole graves daños o accidentes.

Muchas personas se pasan más de la mitad del día en el auto y tienden a tener herramientas, ropa, calzado y elementos de uso diario sueltos en diferentes lugares del vehículo, lo cual significa un peligro permanente para todos los pasajeros. Una de las situaciones más comunes surge a la hora de armar el equipaje para viajar. Se suele cargar el vehículo de más y, en caso de que el espacio del baúl no alcance, se usan los asientos traseros para colocar los objetos restantes, algo muy peligroso en el caso de una fuerte frenada o colisión, debido al efecto amplificador del peso producido por la velocidad.

La recomendación es llevar esos objetos en el baúl ya que el objeto suelto se convierte en una fuerza que puede provocar lesiones graves. Para evitar accidentes es necesario saber qué precauciones tomar y ser conscientes de la seguridad dentro y fuera del vehículo.

Hay que tener en cuenta que frente a un accidente **hay 4 tipos de impactos que se producen**:

- El primer impacto es el del vehículo contra el obstáculo.
- El segundo impacto es el de nuestro cuerpo (que quiere seguir moviéndose a la velocidad a la que íbamos) contra el cinturón de seguridad y el *airbag*.
- El tercer impacto, el más peligroso, es el de nuestros órganos contra el esqueleto.
- El cuarto impacto, suele producirse cuando se llevan cosas sueltas en el vehículo.

«Antes de iniciar cualquier trayecto es importante revisar y asegurar la carga para evitar accidentes innecesarios. Aprovechar el espacio del baúl y los espacios porta-objetos para colocar debidamente todo el equipaje resulta indispensable para tener un viaje tranquilo y seguro», dice **Cristian Fanciotti, CEO Latam de Ituran**.

¿Cómo se deben transportar los objetos?

La forma más segura de transportarlos es en el baúl, en la guantera, en bolsas detrás de los respaldos de los asientos delanteros y en los huecos de las puertas o de los reposabrazos delantero o traseros. Llevar los artículos más pesados en huecos que tengan tapa, como la guantera o el cofre entre los asientos.

- Es preferible dejar los objetos en el suelo que arriba de los asientos**.
- Sujetar siempre los objetos pesados que se lleven en el baúl**. Esto es para evitar que en caso de accidente ingresen dentro del habitáculo.
- Los cinturones de seguridad están pensados para sujetar el cuerpo humano, no las cajas ni las valijas**. Por lo que, se recomienda usar cuerdas o cintas para atar los objetos en la parte trasera del auto.

Este tipo de accidentes, por objetos sueltos, es más frecuente de lo que se cree, por eso no solo se sugiere tener en consideración estas recomendaciones, sino, además, contar con un servicio que lo cubra frente a eventualidades, como **ITURAN EMERGENCIA**, que brinda asistencia al conductor y los acompañantes ante un accidente las 24 horas los 365 días del año, mediante el envío de fuerzas de seguridad y de salud (policía, bomberos y ambulancias), ante la detección de un choque de relevancia o el llamado del cliente al Centro de Comando y Control de la empresa, el cual desplaza personal especializado a la zona, además de brindar el servicio de localización y rápido recupero del vehículo en caso de robo o hurto.

Por otro lado, su APP permite realizar llamadas de emergencia directas desde el celular, la visualización de la ubicación en tiempo real y el lugar donde está estacionado el vehículo, recibir alertas de velocidad, historial de recorrido, generar zonas seguras y recibir alertas por desconexión de la batería.

La SSN estableció nuevos límites a la RC Automotores

● A través de la Resolución 268/2021, publicada en el Boletín Oficial el 16 de marzo de 2021, la **Superintendencia de Seguros de La Nación estableció nuevos límites uniformes para el Seguro de Responsabilidad Civil Voluntario** para los Vehículos Automotores y/o Remolcados, y para Vehículos intervinientes en un servicio convenido por intermedio de una Plataforma Tecnológica. Según los artículos 4° y 5° de la Resolución, a partir del 1 de abril de 2021, las nuevas sumas serán: **Seguro de Responsabilidad Civil – Seguro Voluntario para los Vehículos Automotores y/o Remolcados**:

• Automóviles y Camionetas; Vehículos Remolcados; Autos de alquiler sin chofer; Motovehículos y Bicicletas con motor; Casas Rodantes: \$17.500.000.

• Taxis y Remises; Maquinarias Rurales y Viales; Camiones y Semitracciones; Acoplados y Semirremolques; Servicios de Urgencias; Fuerzas de Seguridad; M1: vehículo para transporte de pasajeros con más de 8 asientos además del asiento del conductor y que cargado no exceda de un peso máximo de 3.500 kg.: \$38.500.000.

• M2: vehículo para transporte de pasajeros con más de 8 asientos excluyendo el asiento del conductor, y que no exceda el peso máximo de 5.000 kg; M3: vehículos para transporte de pasajeros con más de 8 asientos excluyendo el asiento del conductor, y que tenga un peso mayor a los 5.000 kg.: \$58.000.000.

Seguros de Responsabilidad Civil para Vehículos intervinientes en un servicio convenido por intermedio de una Plataforma Tecnológica con el límite obligatorio, único y uniforme de cobertura por acontecimiento: \$38.500.000.

A fines de solicitar la ampliación de los límites establecidos en los Artículos 4° y 5°, las entidades aseguradoras deberán remitir a la SSN la siguiente documentación:

a. Copia Certificada del Acta del Órgano de Administración o decisión del representante legal inscripto en caso de sucursales extranjeras.

b. Política de Suscripción y Retención de Riesgos conforme el punto 24.1. del Reglamento General de la Actividad Aseguradora (t.o. Resolución SSN N° 38.708 de fecha 6 de noviembre de 2014, sus modificatorias y complementarias).

Los límites tendrán como principal referencia, la variación de la Tasa de Actualización de Pasivos a octubre de cada año. En el caso de establecerse nuevos límites a aplicar, conforme los parámetros que determine la Gerencia Técnica y Normativa, regirán para contratos nuevos o renovaciones que se efectúen a partir del 1 de enero de cada año.

Las entidades que así lo requieran podrán solicitar la autorización correspondiente para la ampliación de los límites del Seguro de Responsabilidad Civil Voluntario para los Vehículos Automotores y/o Remolcados.

Nueva reglamentación para las denuncias por COVID-19



● Mediante la Resolución N° 10/21 la **Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT)** adecuó el procedimiento de actuación para que las y los trabajadores denuncien al covid-19 como enfermedad profesional.

A partir del Decreto de Necesidad y Urgencia N° 39/21, se dispuso que, por el término de 90 días corridos, la enfermedad COVID-19 se considerará presuntivamente una enfermedad de carácter profesional para todas las trabajadoras y los trabajadores que hayan prestado tareas fuera de su domicilio.

En función de lo establecido, la SRT dictó la Resolución N° 10/21 en la que describe los **requisitos para la denuncia y el reconocimiento de la contingencia COVID-19**. Puntualiza los requerimientos que las y los trabajadores deberán acreditar ante su ART o empleador autoasegurado, junto con la denuncia formal.

Entre los **requisitos** se encuentran:

- Estudio de diagnóstico de entidad sanitaria con resultado positivo por coronavirus covid-19, debidamente firmado por profesional identificado y habilitado por la matrícula correspondiente.
- Descripción del puesto de trabajo, funciones, actividades o tareas habituales desarrolladas, así como las jornadas trabajadas fuera del domicilio particular del trabajador, entre los 3 y 14 días previos a la primera manifestación de síntomas.
- Constancia otorgada por el empleador, a los efectos de la certificación de la prestación efectiva de tareas en el lugar de trabajo, fuera del domicilio particular del trabajador, que tendrá carácter de declaración jurada.

- En caso de que el trabajador/a no manifestara síntomas deberá acreditar la prestación efectiva de tareas durante una o más jornadas, fuera de su domicilio particular, entre los 3 y 14 días previos a la realización del estudio diagnóstico.
- En caso de una controversia respecto del cumplimiento de los requisitos formales de la denuncia las y los trabajadores podrán presentar un reclamo al organismo enviando un correo a ayuda@sr.gov.ar, el cual deberá ser resuelto en 48 horas.

Asimismo, **se establece el procedimiento ante la Comisión Médica Central para la determinación definitiva del carácter profesional de la contingencia**. Es decir, que cesada la Incapacidad Laboral Temporal y verificada la denuncia de la contingencia en el registro de enfermedades profesionales, el trámite para la determinación definitiva del carácter profesional de la enfermedad COVID-19 podrá ser iniciado por trabajadores, derechohabientes o patrocinante letrado. El correspondiente trámite se podrá iniciar de manera presencial, con turno previo desde MI Argentina o de manera virtual a través de la Ventanilla Electrónica con CUIL/CUIT y clave fiscal nivel 3.



profile

FRANCISCA DEL FUEGO

Tributo al fuego que nunca se apaga



Historia

Francisca del Fuego abrió sus puertas en noviembre de 2019 y, a los pocos meses, entró en el primer cierre originado por la pandemia y el aislamiento social. Automáticamente, su foco pasó al *delivery* con el cual pudo sostenerse durante esos meses. Esto determinó que abriera dos nuevas sucursales solamente para *delivery*, las cuales se mantienen en la actualidad.

Francisca del Fuego es un bar-restaurant & pizzería ubicado en el ex Paseo de la Infanta, en el Parque 3 de Febrero -el más grande de la ciudad-, en el cual se destacan las pizzas de masa madre al horno de barro, diversos platos para compartir, así como la cerveza artesanal y coteltería de autor. El horno de **Francisca** casi nunca se apaga y está encendido más de 16 horas diarias. Está hecho cien por ciento de ladrillo refractario, finalizado con barro y cubierto por su particular capa metálica. Lo alimentan con quebracho y eucalipto.

Nombre

«**Francisca**» es el nombre de la sobrina del dueño y director del proyecto. La historia cuenta que se buscaba un nombre de mujer y en castellano, y durante una charla con su sobrina, surgió lo que hoy conocemos como «**Francisca del Fuego**».

Decoración

En un ambiente veraniego y festivo, propone una gastronomía ideal para compartir con tapas, platitos y pizzas de masa madre al horno de barro para probar mientras se disfrutan *cocktails* de autor -con o sin alcohol- y cervezas artesanales.

Se trata de un espacio ideado y diseñado para disfrutar al aire libre en un ambiente veraniego, joven y festivo. A simple vista se distingue un patio cubierto por una carpa marroquí y otro descubierta con cabina para DJs. Único local del sector que interviene los arcos con un hermoso *vitraux*. Gradas hechas con *pallets*, mesas de madera, *puffs*, sillones, lámparas y candelabros de Medio Oriente, forman parte de la decoración de sus imponentes espacios al aire libre.

Francisca rinde tributo al fuego y celebra la magia de poder sentarse alrededor de una mesa a disfrutar de la buena gastronomía y la buena coteltería con nuestros seres queridos. Siguiendo esta onda, su modalidad es mixta: una parte con autoservicio lo presenta como un lugar informal, moderno y juvenil con una gastronomía de primera, y la otra dentro de la carpa marroquí con servicio.

Ambiente

El perfil de quienes concurren a **Francisca** es bastante variado y uno de los factores de eso es su ubicación. En los bosques de

ficha técnica

NOMBRE	FRANCISCA del FUEGO
DOMICILIO	Avenida Infanta Isabel 220, Arco 14 Palermo, CABA, Argentina
TELÉFONO	(54-11) 5836 3195
ESPECIALIDAD	Cocina cosmopolita y de autor / Pizzas
CHEF	Agustín Lucero
VARIOS	Patio cubierto y descubierta. Música en vivo de miércoles a sábados. Happy Hour todos los días de 16 a 19 hs. Cerveza artesanal y Cocktails. Delivery.
HORARIOS	Abre de Lunes a Domingo, desde la 12 hs.

Palermo el público cambia dependiendo del día. Hay un público en días de semana y otro muy distinto durante los fines de semana. Actualmente, abren el local todos los días desde el mediodía hasta el cierre permitido por el Gobierno de la Ciudad.

Gastronomía

La carta a cargo del **chef Agustín Lucero** propone una diversidad de platos de impronta



cosmopolita para poner en el centro de la mesa a modo de tapeo, con el foco siempre puesto en el producto. Su cocina es orgánica, de mercado, de autor y cada plato es preparado con intención, esmero y cuidado.

Entre los **«Platitos»** del menú se destaca la *Fainá* en su versión clásica, con oliva y pimienta de Jamaica, y la *«especial»* con tomate ahumado, *stracciatella*, oliva y eneldo. Entre los **Vegetales asados** sobresale el *Coliflor al horno de barro* con tahine, oliva y limón, servido con *raita* y orégano fresco; el *Kale crocante al horno a leña* con boniato, remolacha, nabo braseado y castañas de cajú fritas; la *Berenjena ahumada* con eucalipto, *stracciatella*, alioli de perejil, alcárras secas y pickle de pasas de uva; y el *Zapallo cabutía al horno de leña* con ensalada de porotos, choclo quemado, pickle de rabanito, crema de castañas de cajú y hierbas. Sus **panes de masa madre** se lucen en la panera que trae diferentes variantes acompañadas de aceite de oliva ahumado para mojar; una opción que se complementa perfecto con la *Provolata de provolone estacionado con provenzal de tomates y chalaquita peruana* (se sirve con pan de masa madre); la *Tabla de Quesos con casciotta de vaca, casciotta de cabra, brie, farcel* y frutos secos; y la *Porción de Hummus* (tradicional y de zanahoria) con *baba ganoush*, vegetales, *falafel* y *raita*. ➡➤



Cocina de autor con impronta cosmopolita



➔ El «fuerte» de la casa son las **Pizzas al Horno de Barro** y un factor distintivo es su **elaboración a base de masa madre** para lograr un producto más ligero, saludable y delicioso. Algunas favoritas son la clásica *Margherita*, con salsa de tomates biodinámicos infusionados con albahaca y ajo, muzzarella, parmesano, albahaca y oliva; la 'No me Olvidé', de muzzarella, parmesano, cebolla caramelizada, provoleta de cabra, ciboulette y oliva; la *Funghi*, con salsa de tomates biodinámicos infusionados con albahaca y ajo, muzzarella, parmesano, mix de hongos salteados en manteca clarificada, polvo de girgolas, aceite de trufas y perejil; la *Desconocida Stracciatella*, con salsa de tomates biodinámicos infusionados con albahaca y ajo, *stracciatella*, castañas de cajú, albahaca y oliva; y la *Tana Picante* con salsa de tomates biodinámicos infusionados con albahaca y ajo, muzzarella, parmesano, *Nduja* (embutido italiano de cerdo y peperonchino), oliva, tomillo y orégano fresco. Además, el menú cuenta con **opciones veganas**, como la *Raja Vegana*, con salsa de tomates biodinámicos infusionados con albahaca y ajo, rodajas de tomate cherry, aceitunas negras, alcaparras, *baba ganoush*, albahaca y aceite de oliva; y la *Verde Vegana*, con salsa de tomates biodinámicos infusionados con ajo, rodajas de tomate cherry, aceitunas negras, corazones

de alcaucil, castañas de cajú tostadas, perejil y aceite de oliva.

En esta nueva etapa se suman dos variedades de **Sándwiches en pan pita**, el *Pita Falfel* con remolacha, zanahoria, mix de repollos, salsa casera de yogurt, cilantro y croquetas de garbanzos; y el *Pita Carne Braseada* con osobuco braseado 6 horas al horno de barro, pimiento rojo confitado, remolacha, zanahoria, mix de repollos, salsa de yogurt y cilantro.

También, nuevos sabores de **Empanadas con «toques de la casa»** incorporados a recetas tradicionales, como la de *Hongos*, con girgolas salteadas en salsa anticuchera y provolone; la de *Humita*, con calabaza asada, choclo en grano molido y albahaca; la de *Queso de cabra* y *cebolla* con almendras tostadas; y las clásicas de *Carnelcarne* picante con cebolla, morrón rojo, aceitunas y huevo; de *Verdura*, con espinaca, cebolla, parmesano y nuez moscada; y de *Jamón* y *queso*.

El dulce final viene acompañado de dos **Postres clásicos reversionados**: el *Flan* de dulce de leche, vainilla y crema de cardamomo; y el *Tiramisú* a base de queso crema, pionono de café, almibar de ron y cacao en polvo.

Bebidas

Para acompañar con una pinta o copa, se ofrece **Cerveza Tirada Grolsh** y gran variedad de **Cocktails**, «*Soft-drinks*» y

Mocktails (cócteles sin alcohol). Entre los **Cocktails** sobresalen los refrescantes *Nativo* (Jameson, miel de eucalipto, jengibre y limón), *Bossa Nova* (cachaza, mango y almibar de romero) y *Green Mary* (vodka, agua de apio, jugo de manzana verde y jalapeño). Entre los llamados **Soft Drinks**, el *Violeta Parra* (Gin Beefeater, lemongello y soda de

lavanda), *Eva* (sidra y sauco), *Tinto de Verano* (una sangría especiada) y *Vermú* (Dry vermouth, tónica, pepino y manzanilla). Y entre los **Mocktails**, el *Aloe Vera Lemonade*, el *Agua de Jamaica*, el *Indian Lemonade* con comino y salvia, y los *Shurbs de Estación* con vinagre de manzana o pera.

Negocio

En este momento, **Francisca del Fuego** se encuentra en tratativas para poder abrir nuevas sucursales de *delivery* que también funcionen para *take away*. La idea es que puedan contar con una pequeña barra para comer al paso y también poder vender sus productos panificados de masa madre.

Francisca del Fuego ha tenido una muy buena aceptación entre el público. Ya que éste es «*multi-target*»; el bar-restaurant se esfuerza por tener propuestas variadas en distintos momentos del día, y con un fuerte anclaje en la música. Debido a esto, incorporó sus ciclos de música en vivo de miércoles a sábados durante la tarde-noche. Además, todos los días de 16 a 19 hs se ofrece un *Happy Hour* con promociones más que tentadoras en combos de cócteles, cervezas y lo mejor de su cocina al horno de barro para disfrutar en sus dos patios al aire libre.



**Dar una mano
para marcar la diferencia.**

estamos



**SANCOR
SEGUROS**

75
AÑOS

sancorseguros.com.ar

0800 444 2850





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Marcelo Vega

Soltero - 33 Años - Signo Leo (29-07-1987)

Jefe de Suscripción Automotor de **Orbis Compañía de Seguros**

●UN HOBBY

Actividad Física / Fútbol amateur

●LA JUSTICIA

Debe ser imparcial sin distinción de poder o clases sociales

●SU MAYOR VIRTUD

Ser calmó y analítico

●LA SEGURIDAD

Es un derecho humano y una responsabilidad del Estado que se cumpla.

Lamentablemente en la actualidad es un derecho que no se cumple y afecta el día a día de todos los ciudadanos

●ACTOR Y ACTRIZ

Leonardo DiCaprio y Meryl Streep

●AVIÓN O BARCO

Avión

●VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL

Casual

●UN SER QUERIDO

Mi familia

●ESTAR ENAMORADO ES...

Un estado de felicidad plena. La otra persona hace que te sientas completo, y quieres pasar el resto de tu vida juntos

●UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Ser padre

●LA MENTIRA MÁS GRANDE

Haber dicho que conocí a Maradona

●NO PUEDO DEJAR DE TENER...

Felicidad al ver la sonrisa de un niño

●UN RIESGO NO CUBIERTO

La muerte

●TENGO UN COMPROMISO CON...

La vida

●LA MUERTE

El mayor miedo de una persona con energía y ganas de vivir. Lamentablemente, es un hecho inevitable que nos hace sufrir la pérdida de nuestros seres queridos

●EL MATRIMONIO

La unión de dos personas que se aman y se eligen día a día hasta el fin de los tiempos

●LA INFLACIÓN

Lo peor de la Argentina, que hace que muchos deseen irse del país

●EL DÓLAR

Un mal de los argentinos y el mundo

●¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

En el sector gastronómico

●ME ARREPIENTO DE

Ser tan poco impulsivo en algunas situaciones

●EL PASADO

Un momento para reflexionar

●LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

Esta afirmación es falsa. Las capacidades no están sujetas al género

●SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

Rosa Negra

●EL FIN DEL MUNDO

Un hecho que se dará pero que no lo viviremos

●UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

La primera vez que me subí a una bicicleta, bajo la atenta mirada de mis padres

●UN PERSONAJE HISTÓRICO

Maradona



●EN COMIDAS PREFIERO...

Las milanesas de mi madre

●DIOS

Alguien en quien prefiero creer que existe

●LA CORRUPCIÓN

Lo más detestable y la peor baja de un ser humano

●LE TENGO MIEDO A...

La muerte

●UN FIN DE SEMANA EN...

La costa con mi familia y mi novia

●UN PROYECTO A FUTURO

Trabajar de forma independiente

●LA INFIDELIDAD

Un hecho que jamás debe cometerse si realmente se ama a la otra persona

●UNA CANCIÓN

Photograph, Ed Sheeran

●EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Paris

●EN TEATRO

Me encanta el clima que se genera

●¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

La traición

●PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE

Presión Alta, TyC Sports

●ESCRITOR FAVORITO

Borges

●LA TRAICIÓN

Lo peor que puede hacerme alguien que quiero

●SU BEBIDA PREFERIDA

Coca Cola

●EL AUTO DESEADO

Cualquiera que funcione de forma correcta

●PSICOANÁLISIS

Una ayuda que para algunos puede salvarles la vida

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

Su mirada

●EL CLUB DE SUS AMORES

Boca Juniors

●SI VOLVIERA A NACER, SERÍA

Futbolista

●UN MAESTRO

Mi profesor de la secundaria

●¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

«Maten a Duarte»

●MI MÚSICO PREFERIDO ES...

Ed Sheeran

●UN SECRETO

Sueño con casarme y tener una familia numerosa

CARA
a
CARA

●LA MUJER IDEAL

Mi novia

●EL PERFUME

Paco Rabanne

●MI MODELO PREFERIDO ES...

Mi padre

●MEJOR Y PEOR PELÍCULA

Joker y 365 días

●EN DEPORTES PREFIERO...

Dejar todo y no reprocharme nada

●RED SOCIAL PREFERIDA

Instagram

●LA CULPA ES DE...

Quien no se anima a triunfar

●MI PEOR DEFECTO ES

Pensar demasiado las cosas

●¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

Discutir por cosas sin sentido

●UNA CONFESIÓN

Me cuesta demostrar mis sentimientos

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

Los momentos compartidos

●NO PUEDO

Dejar de ayudar a quienes me necesitan,

en la medida de mis posibilidades

●EL GRAN AUSENTE

Mi tío materno

●MARKETING

La estrategia para el éxito o el fracaso

●¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Cualquiera que sea de corazón y sincero

●¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Salir a correr

●DE NO VIVIR EN ARGENTINA...

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

España

BBVA
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