



informe

operadores de mercado



Entrevista al Dr. Patricio Carballés

Director de Asuntos Legales de Laboratorios Richmond

Sostenible, verde y social

Es la calificación del Fideicomiso Financiero Proyecto V.I.D.A. de Laboratorios Richmond

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 Caucción. 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

Fideicomiso financiero como herramienta de financiación para una PyME

Laboratorios Richmond decidió apostar al crecimiento y desarrollar una nueva planta industrial de última generación para la producción de vacunas, para lo cual optó por buscar financiamiento en el mercado de capitales doméstico, a través de la creación del Fideicomiso Financiero PROYECTO VIDA, que tiene al laboratorio como fiduciante y al Banco de Valores SA. como fiduciario. Se estima que este proyecto industrial multiplataforma será habilitado para el 1° de octubre 2022, con una futura capacidad total de producción de unos 80 millones de viales/año y unas 28 millones de jeringas/año. La colocación del fideicomiso fue absolutamente exitosa ya que fue suscripta la totalidad de la emisión por un monto total de U\$S 85.000.000.



Carballés. «Nos encontramos ante el primer Fideicomiso Financiero calificado como **sostenible, verde y social** en el marco de los lineamientos de la Comisión Nacional de Valores para la emisión de este tipo de bonos... El proyecto presenta un impacto social positivo directo a través de la mejora en el acceso a medicamentos».

El Dr. Patricio Carballés, Director de Asuntos Legales de Laboratories Richmond, analiza el Fideicomiso Financiero como herramienta de financiación para el crecimiento de una PyME.

¿Qué es el Proyecto VIDA de Laboratories Richmond SACIF?

- Ante el impacto de la pandemia y el ritmo de los acontecimientos, aún en un contexto muy complicado, el laboratorio decidió apostar al crecimiento y desarrollar una nueva planta industrial de última generación, para la producción de vacunas, entre las cuales se encuentran las establecidas contra el coronavirus SARS-CoV-2, en especial la Sputnik - V en todo su ciclo productivo, así como otros productos de biotecnología.

Para esa iniciativa, la empresa optó por buscar financiamiento en el mercado de capitales doméstico, a través de la creación del **Fideicomiso Financiero PROYECTO VIDA - LABORATORIOS RICHMOND**, que tiene al laboratorio como fiduciante y al Banco de Valores SA. como fiduciario.

Es un proyecto industrial multiplataforma, que estimamos sea habilitado para el 1° de octubre de 2022, y que le permitirá al laboratorio producir la mencionada vacuna en todo su ciclo productivo, así como otros productos de biotecnología, tanto para Argentina como para el resto del mundo, con una futura capacidad total de producción de aproximadamente unos 80 millones de viales/año y unas 28 millones de jeringas/año. ➡

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO

CALIFICACIÓN
AA -

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

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

vda. DE MAYO 1370 1° PISO, CABA

www.rasare.com.ar

info@rasa-re.com.ar

00 54 11 4384- 7313 / 4381 2642 / 4383 6147

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



ESCUDO SEGUROS

Una buena decisión

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

buscando liquidez, resulta una muy buena elección. El Fideicomiso Financiero surge, así, como una opción muy atractiva que permite diseñar las estructuras de financiamiento a medida de cada proyecto.

Este instrumento es, por un lado, una opción de inversión para aquellos que tienen ahorros y tienen intenciones de apalancar algunos proyectos o actividades y, por otro lado, es una interesante alternativa para las empresas, ya que permite el acceso al financiamiento por montos relacionados a la generación de créditos futuros y no a la proporción de capital propio.

En la actualidad, existen en el mercado de capitales, fideicomisos financieros donde los activos cedidos lo configuran créditos por cobrar de proyectos productivos, exportaciones de materias primas, cuotas de bienes de consumo, construcciones de obra pública, créditos hipotecarios, créditos de maquinaria agrícola, etc. Todos ellos permiten a los inversores participar en interesantes proyectos a corto o largo plazo, ganando una tasa de interés competitiva en el mercado.

Por su parte, con este mecanismo se mejora la calificación crediticia respecto de la que tendría el fiduciante si quisiera financiarse de manera directa y, se constituye un patrimonio de afectación que es distinto del patrimonio del fiduciante y del fiduciario, no pudiendo ser atacado por los acreedores de ambos, lo que reduce los riesgos de los inversores.

- ¿Cuál fue el resultado de la colocación del Fideicomiso Financiero PROYECTO VIDA - LABORATORIOS RICHMOND en el mercado de capitales?

- Fue totalmente exitosa ya que fue suscripta la totalidad de la emisión por un monto total de U\$S 85.000.000.-

- ¿A qué cree se debe tal resultado?

- En primer lugar, es de destacar la alta participación de inversores institucionales, empresas del sector salud, provincias, agentes de bolsa y empresas privadas, con más de 60 ofertas. Creo que ello se debió a que, como sabemos, hay empresas en Argentina que deben invertir en el país, como las compañías de seguros, y no siempre hay herramientas atractivas para ello.

Se trató de una operación inédita para nuestro mercado y de una gran relevancia para el país, ya que representaba la posibilidad de acompañar la expansión y el crecimiento de la industria nacional, con desarrollos de última generación, lo que claramente tendrá un impacto social y económico muy positivo. ➡

➡ - ¿Por qué se optó por la utilización de un Fideicomiso Financiero para el desarrollo del proyecto?

- Al analizarse el proyecto y las opciones de financiación, fue evidente que se necesitaba contar con un instrumento financiero que permitiera afrontar los requerimientos que el futuro mediano seguramente impondrá, así como de las herramientas jurídicas capaces de dar respuestas a los mismos.

Es por eso que surgió esta opción, que permitió diseñar la estructura del financiamiento a la medida del proyecto, el cual es a largo plazo. Lo interesante es que es un mecanismo de inversión colectiva que, en este caso, posibilitó la canalización del ahorro a desarrollos científicos a través del mercado de capitales, lo que, por su parte, contribuye claramente al desarrollo económico y social del país.

- ¿Cuáles cree que son las ventajas de este tipo de instrumento de inversión?

- El Fideicomiso Financiero es una importante y atractiva alternativa de financiamiento con la cual pueden llegar a paliarse problemas financieros y a activarse la inversión en las empresas, en especial, en las pequeñas y medianas, para así potenciar su crecimiento.

En los últimos años, una de las problemáticas que acecha a las PYMES es el acceso a la financiación a tasas competitivas para el aumento del capital de trabajo. Es por ello que acudir al mercado de capitales para potenciar dicho crecimiento



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



¿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.



Nº de inscripción en SSN 720

Atención al asegurado 0800-666-8400

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





▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto al Dr. Patricio Carballés, Director de Asuntos Legales de Laboratorios Richmond

PROTAGONISTAS

►► Por su parte, también nos encontramos ante **el primer Fideicomiso Financiero calificado como sostenible, verde y social** en el marco de los lineamientos de la Comisión Nacional de Valores para la emisión de este tipo de bonos.

« Nos encontramos ante el primer Fideicomiso Financiero calificado como sostenible, verde y social »

- ¿De qué se trata la calificación de sostenible, verde y social?

- La calificación de sostenible fue otorgada por la calificadora **Fix Scr**, que concluyó que la emisión del fideicomiso está alineada con los componentes principales de este tipo de bonos, ya que con el mismo se estará generando un impacto ambiental y social positivo, dada la utilización que se hará de los fondos obtenidos.

Ello por cuanto, **el proyecto presenta un impacto social positivo directo a través de la mejora en el acceso a medicamentos**, al garantizar la mayor disponibilidad del producto terminado (vacunas) y contribuir al autoabastecimiento de la producción nacional, la generación de empleo, formación del personal y avances socioeconómicos.

En el mismo sentido, el proyecto presentará un impacto positivo a través de la incorporación del estándar de buenas prácticas ambientales LEED (sistema de construcción de edificios sostenibles). ►►





Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 29 / N° 697 - Agosto 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

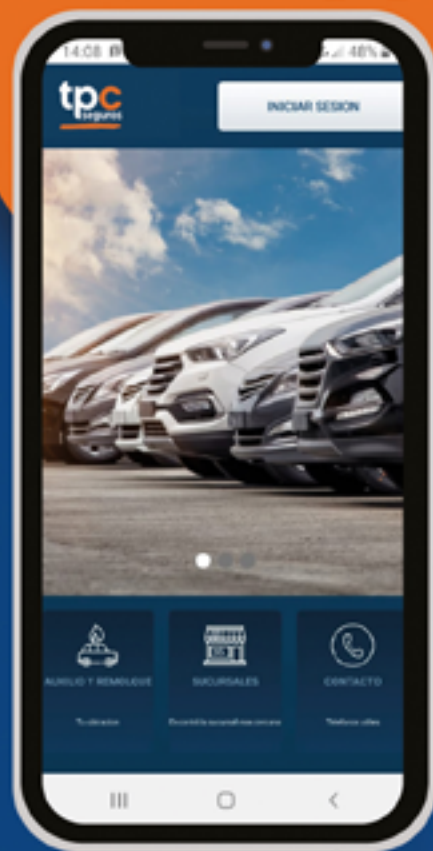
CONSEJO DE REDACCIÓN
Néstor Abatidaga, Oscar Díaz, Antonio García Vilariño, Raúl Herrera, Juan Pablo Chevallier-Boutell, Walter Wörner.

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 **N° 273.478.**

tpcseguros

**iConocé
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!



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 566 8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

**#1
vos**



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



PROTAGONISTAS

➔ - ¿Cree que es ventajoso que las compañías aseguradoras inviertan en este tipo de instrumentos?

- En el año 2012, con el dictado de la Resolución Conjunta 620/12 y 365/12 por parte de los Ministerios de Economía e Industria, respectivamente, el Gobierno Nacional direccionó una parte relevante de las inversiones de las compañías aseguradoras a determinados sectores productivos de la economía argentina.

En el inciso «m» del punto 35.8.1 del Reglamento de la Actividad Aseguradora se encuentra contemplada la posibilidad de realizar, entre otras, inversiones en Fideicomisos Financieros similares al Proyecto Vida, ya que deberán ser fideicomisos autorizados por la Comisión Nacional de Valores, que tengan por objeto el desarrollo y/o inversión directa en proyectos inmobiliarios, agropecuarios, forestales, de infraestructura u otros activos homogéneos y cuya duración sea por lo menos de 2 años.

Y si bien se trató de una medida que inicialmente desató dudas y temor entre las compañías de seguro, hoy es visto como una oportunidad de mejorar su rentabilidad, a través de este tipo de activos, que son inversiones de largo plazo.

« Las aseguradoras se han convertido en grandes potenciadoras del crecimiento de la infraestructura nacional »

De esa forma, las aseguradoras se han convertido en grandes potenciadoras del crecimiento de la infraestructura nacional, ya que han podido acompañar proyectos de innovación tecnológica, productivos o de infraestructura a mediano y largo plazo en Argentina.

Por ello es sumamente importante que los actores del mercado participen en la generación de inversiones elegibles bajo este instrumento y, que los fondos que hubieran sido inicialmente afectados a estas inversiones, vayan quedando nuevamente liberados para nuevos proyectos, por cuanto, el crecimiento exponencial del país beneficia a todos sus integrantes.

El Fideicomiso Financiero es una gran herramienta de financiación sobre todo en estos tiempos de una complicada situación económica. Quedará luego en cada empresa aseguradora analizar los instrumentos ideales según las características de su negocio. De todas formas, el explorar la alternativa de este instrumento en el mercado de capitales suele ser una gran oportunidad. 📍



Más Herramientas. Mejor Servicio

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



FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



Nº de inscripción en SSN
726

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



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



Habilidades digitales para acompañar los cambios en el Seguro

Los cambios en el mercado laboral y en las habilidades que se necesitan hoy en día para poder ser competitivos han hecho que muchas profesiones y posiciones laborales estén cambiando sustancialmente por el impacto de la tecnología. Nuevas herramientas, procesos y sistemas para hacer las cosas inciden de manera directa en las capacidades que se requieren de la fuerza laboral y, debido a todo esto, las habilidades digitales se han vuelto imprescindibles.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

Vivimos en un mundo volátil, incierto, complejo y ambiguo (VICA) donde las habilidades referidas a las comunicaciones, la integración de las telecomunicaciones (celulares, smartphones) con las computadoras, así como el software necesario que permite a los usuarios acceder, almacenar, transmitir y manipular información, se vieron drásticamente aceleradas no solo por el vértigo de la tecnología sino por el fenómeno de la pandemia.

«Estas habilidades son necesarias para la inclusión en el mercado laboral y, para poner a las personas a cargo de su propio aprendizaje», señaló **Susana Larese, Directora de Stanton Chase International.**

Estas personas, a su vez, serán las que formen parte de los recursos humanos capacitados en habilidades digitales en las compañías, pero **¿cómo es la disponibilidad de estos recursos en el sector asegurador argentino y latinoamericano?**



A continuación, **Juan Gollan, Gerente Consumer & Digital Champion de Argentina en Marsh,** comentó lo siguiente: «En el país y en la región es clave afianzar los pilares de la cultura digital en los colaboradores. Ese es nuestro principal objetivo. Para seguir avanzando en la transformación digital, es fundamental que todos respiremos la misma filosofía y comprendamos que una empresa con una visión de este tipo, es una en la cual se trabaja para mejorar la experiencia del cliente. Por esto, entendemos que lo importante no está en obtener o sumar recursos con capacidades digitales, sino en cambiar la cultura.

Podemos conseguir recursos o habilidades digitales especializadas, tanto localmente como en la región, incluso a escala global, ya que desde Argentina trabajamos en forma integrada y colaborativa con muchos países».

Según, **Alejandro Servide, Director de Professionals y RPO de Randstad Argentina,** en comparación con la región: «Argentina tiene recursos humanos que en general se destacan y son muy valorados por las compañías, algo que tiene que ver con la tradición histórica del acceso a la educación pública de calidad, que aún con deterioros y altibajos en los últimos años, sigue siendo un diferencial de nuestro país. Específicamente en habilidades digitales, hay que tener en cuenta que estamos en medio de un proceso de cambio muy profundo y vertiginoso del mundo del trabajo a nivel global y eso, de algún modo, equipara a países emergentes como el nuestro de los países centrales.

Todos estamos viendo en vivo y en directo cambios abruptos en el mercado laboral y en las habilidades que se necesitan, no ya para los trabajos del futuro, sino para los de hoy en día. Muchas profesiones y posiciones laborales están cambiando sustancialmente por el impacto de la tecnología; de hecho, la gran mayoría de las tareas que se realizan como parte del trabajo cotidiano han cambiado en los últimos años. Y este cambio de herramientas, de procesos y de sistemas para hacer las cosas incide de manera directa en los skills que se necesitan de la fuerza laboral, por eso las habilidades digitales se han vuelto imprescindibles. Tener conocimientos sobre cómo funcionan las aplicaciones y sistemas, las redes sociales e incluso algunos conocimientos básicos de programación, son cada vez más importantes para el desarrollo laboral de las personas».

Capacitación

Más adelante consultamos a los ejecutivos, si para ellos, **¿disponer de una fuerza laboral capacitada en habilidades digitales fue cobrando una mayor relevancia para la competencia de las empresas?** Al respecto, **Susana Larese, Directora de Stanton Chase International** expresó: «Es muy importante que la fuerza laboral cuente con estas habilidades digitales que le permiten alinearse a los cambios tecnológicos que los negocios requieren. Sin embargo, los actuales sistemas educativos y de capacitación no logran satisfacer la demanda actual de habilidades. De manera, que la velocidad de aprendizaje es menor a la requerida. Si las empresas quieren lograr el crecimiento ➡»

Orange Time

El primer y único seguro en Argentina que se cobra por el tiempo de uso del auto.

Menos usás tu auto, menos pagás

Comunicate con nosotros: [Libraseguros.com.ar](https://libraseguros.com.ar)

0800 888 5427



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

LIBRA
Compañía de Seguros

INVAI ES EL BROKER QUE ESTABAS ESPERANDO.
SI SOS PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS DESARROLLA TODO TU POTENCIAL CON EL **POWER INVAI.**

CONOCE MÁS EN WWW.INVAI.COM.AR
¡JUNTOS SOMOS INVAI!

SARMIENTO 930 STO C - CABA / TEL. 5219-6440

Nº de inscripción en SSN: 68.209 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn | **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



➡ prometido por las tecnologías inteligentes, se necesita contar con nuevos enfoques de aprendizaje. Para esto, en principio, es necesario invertir en planes de upskilling y reskilling».

Ahora bien, ¿de qué se tratan estos conceptos? La ejecutiva respondió: «El Reskilling no es más que el reciclaje profesional del conocimiento y habilidades de los trabajadores. Es la combinación nueva de lo ya adquirido para generar nuevos servicios y productos.

El Upskilling es lo que llamamos 'capacitación adicional'. Esto significa formar al trabajador en otras materias que le ayuden a desempeñar de forma más efectiva las responsabilidades de su puesto de trabajo.

Como señala Iker Arce, CEO de The Bridge, 'es urgente cerrar cuanto antes esta brecha de competencias digitales y ayudar así, al crecimiento social y económico en general y a generar más y mejores oportunidades de desarrollo profesional para las personas'.

De no tener fuerza laboral con habilidades digitales necesarias, el desarrollo organizacional se verá deteriorado perjudicando a las empresas, no solo en su competitividad en el negocio sino dañando su imagen de marca empleadora».

Seguidamente, Servide explicó: «La transformación digital a la que se vieron obligadas la mayoría de las organizaciones para poder seguir operando de manera remota en medio del aislamiento obligatorio por la pandemia, aceleró la tendencia, por lo que la tecnología avanza redefiniendo los skills más demandados en el mercado laboral, ampliando la brecha entre aquellas personas

que poseen habilidades digitales y las que no. El capital humano y las habilidades digitales serán sin duda uno de los pilares para la recuperación de la economía post pandemia. Tanto las empresas, como los estados y las personas en lo individual, tendrán que impulsar la formación e invertir en la ampliación de las habilidades digitales de candidatos y colaboradores, para poder cubrir así los nuevos puestos de trabajo que vayan surgiendo en línea con las demandas de la 'nueva normalidad'.

La manera en la que trabajamos ha sido fuertemente impactada a partir de la pandemia, reconfigurando el mercado laboral en todo el mundo. Muchos cambios y rutinas adquiridas durante los períodos más críticos de la cuarentena y el aislamiento han llegado para quedarse, tanto en lo que refiere a formatos y modelos de trabajo, como a nuevos patrones de consumo. Esta nueva realidad impulsa, a su vez, una mayor demanda de perfiles laborales asociados a los procesos de transformación digital y desarrollo de nuevos canales de comercialización y atención al cliente, que las empresas han puesto en marcha a partir de una mayor incorporación de tecnología en sus procesos de negocio. Es por eso, que durante la pandemia se ha acelerado la demanda laboral de todos los perfiles asociados a las diferentes ramas de la tecnología, que ya venían con un descalce creciente entre la oferta y la demanda mucho antes de la crisis sanitaria, pero también los vinculados al crecimiento del comercio electrónico y los canales de atención no presencial».

Sobre esta misma cuestión, Gollan indicó que es fundamental comprender y difundir la cultura digital dentro de las compañías. «Nadie puede agregar valor en forma sustentable a

RR.HH.



▲ Susana Larese, Directora de Stanton Chase International

sus clientes si en su ADN no tiene como objetivo hacerle la vida más fácil y simple. No sólo se trata de contar con habilidades, sino de que éstas tengan un propósito. Las que se necesitan al inicio, de hecho, no son ni grandes ni costosas. En el mundo digital todos estamos aprendiendo de manera constante; el mejor modo de hacerlo es siendo activos.

Lo primordial, entonces, es tener clara la visión y comenzar a desarrollarla con un leading case. En consecuencia, si bien se debe contar con ciertas habilidades digitales mínimas, no se trata, al menos al principio, de tener un gran equipo especializado, sino de contar con una estrategia bajo la cual se alineen metodologías y compromisos para lograr hitos que retroalimenten el circuito. Esto es lo que genera los cambios a los que hay que apuntar. Lo que puede limar a las aseguradoras es un liderazgo que no adopte una cultura digital y no se comprometa con impulsar estos valores. Probablemente, gran parte de su fuerza laboral sí esté dispuesta a incorporarse a una cultura de trabajo digital».

Especialización

Hablamos de capacitar los recursos humanos necesarios para las empresas, pero ¿cuáles son esas habilidades digitales específicas que se requieren hoy en la fuerza de trabajo?

De acuerdo con Larese, «para participar en el mercado laboral y, para poner a la fuerza laboral a cargo de su propio aprendizaje es necesario:

- **Habilidad digital:** destreza para la utilización de tecnologías y para tomar decisiones utilizando fuentes adecuadas.
- **Comunicación:** utilización de tecnologías para transmitir información a otros, asegurando que el significado se exprese de manera eficaz. ➡

Un estudio realizado por Randstad, como parte de la edición del segundo semestre de 2020 del **Workmonitor**, releva las expectativas, estados de ánimo y comportamiento de los trabajadores en diversos países. El mismo dio como resultado que **el 85% de los trabajadores argentinos aseguró sentirse preparado para enfrentar el nuevo formato de trabajo digital provocado por la irrupción del Covid-19**. Además, en relación a la percepción que los trabajadores tenían respecto a la responsabilidad de capacitación en materia de habilidades digitales, el 84% de los encuestados consideró que es responsabilidad de su empleador brindarle la capacitación necesaria, para adquirir las habilidades digitales requeridas para poder cumplir con su trabajo de manera remota. Adicionalmente, el 58% refirió que su empleador también está realizando inversiones para capacitar a su fuerza laboral en las nuevas soluciones digitales adoptadas para sostener el negocio en medio de la situación de aislamiento y cuarentena.



COMPROMISO PYME.

Nuevos planes y condiciones especiales para mejorar tu propuesta comercial.

Porque sin importar el lugar y el momento, nuestro compromiso es acompañar a las PYMES que generan trabajo y son el motor de la economía de nuestro país. Siempre estuvimos a su lado y hoy más que nunca.

Si necesitás saber más, comunicate con tu ejecutivo/a de cuentas o escribí a comercial@provart.com.ar.

25 Años
#PROTAGONISTAS

Grupo
Provincia

Provincia
ART

Nº de inscripción en SSN
0621

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com

www.americalre.com



▲ Juan Gollan, Gerente Consumer & Digital Champion de Argentina en MARSII

» • **Colaboración:** utilización de tecnologías para desarrollar redes sociales, trabajar en equipo, intercambiar información, negociar y tomar decisiones.

• **Creatividad:** uso de tecnologías para generar nuevas ideas o utilizar conocidas, produciendo nuevos servicios, procesos o productos.

• **Pensamiento crítico:** destreza para juzgar, tomar decisiones sobre la información obtenida y comunicarse utilizando pensamiento reflexivo, basado en evidencias.

• **Resolución de problemas:** comprender y procesar problemas complejos.

Más adelante, la especialista brindó una serie de recomendaciones acerca de qué se puede hacer en lo inmediato para alcanzar los objetivos propuestos: «Las personas deberán profundizar desarrollo y capacitación de lo 'soft' y el 'hard skill'. Las habilidades blandas o Soft Skills, son habilidades y aptitudes transversales más relacionadas con habilidades sociales y comunicativas (intra e interpersonales), valores y capacidad de transformación y renovación. Estas habilidades, sumadas a las habilidades técnicas o Hard Skills, capacitan al trabajador a crecer y fomentar el desarrollo de su equipo de trabajo.

Que las personas tengan una formación adecuada en habilidades blandas hará que su adaptación al cambio y la modificación de la cultura en las empresas sea mucho más sencilla.

Para completar su formación, a su vez les harán falta varias habilidades más: las relacionadas a la transformación digital en las empresas y los cambios a los que deberán enfrentarse cada trabajador o postulante a empleo durante los próximos años; así como las habilidades más técnicas, relacionadas más directamente con el puesto de trabajo.

También se deberá acelerar el aprendizaje basado en la experiencia. Al mismo tiempo, las empresas deberán poder cambiar el foco de las instituciones a las personas. Esto significa incentivar a cada persona para que desarrolle una combinación más amplia de habilidades, en lugar de apuntar solamente al resultado de las instituciones en términos de cantidad de graduados o certificaciones.

Y empoderar a las personas vulnerables que necesitan aprender, dando soporte a los trabajadores de mayor edad, los que están en roles menos calificados o en empresas más pequeñas, que pueden ser más vulnerables a ser desplazados y tienen menos acceso a la capacitación. Ofrecer más orientación para que tengan capacitación y carreras apropiadas. Proporcionar capacitación modular para que puedan cumplir los compromisos que tengan en sus vidas».

Posteriormente, **Servide** agregó: «Aquellos que deban decidir hoy hacia dónde orientar su formación, tienen que tener en claro que difícilmente un profesional pueda desarrollar su carrera en el mediano plazo sin dominar las prácticas y herramientas que trae consigo la digitalización de la economía. Aún con muchos interrogantes en relación a los skills necesarios para los trabajos del futuro, se consolida en las organizaciones una demanda creciente de perfiles con formación STEM (por las siglas en inglés de Ciencias, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas) y habilidades digitales. Apostar por el desarrollo de este tipo de habilidades tiene un triple impacto, ya que incide en la empleabilidad de las personas, en la capacidad de las empresas para adaptarse al nuevo orden digital, y también en la competitividad del país, ya que nos pone en mejor posición de subirnos al fenómeno de la economía del conocimiento».



▲ Alejandro Servide, Director de Professionals y RPO de Randstad Argentina

Insurtech

Por otra parte, en otro momento de la charla, **Gollan** se refirió a cuáles son las capacidades digitales necesarias en el fenómeno de startups, las cuales innovan utilizando la tecnología para mejorar el modelo de negocio de seguros actual: «A esta altura, está claro que en las insurtechs se da un efecto mucho más colaborativo que competitivo. En consecuencia, creo que el mercado asegurador debe primero comprender que las insurtechs representan caminos para incorporar innovación en forma acelerada y para agregar valor al cliente de manera más rápida que si quisiera diseñarse y desarrollarse in house.

Así, lo importante es poder comenzar a **incentivar y promover el ecosistema insurtech local**, ya que es una fuente de valor potencial para nuestro negocio. En este sentido, sí es clave tener definidos los protocolos propios que se necesitan para incorporar a estos potenciales partners a la propuesta de valor».

Transformación Digital

Para finalizar nuestro informe, **Servide** reflexionó que, en lo referente a los perfiles de tecnología, éstos han demostrado ser inmunes a todo, incluso a la pandemia global: «La demanda laboral para cubrir estas posiciones lejos de retraerse, ha seguido creciendo, producto del tremendo avance de los procesos de transformación digital que la crisis sanitaria impulsó en las empresas. Siendo un mercado en el que ya había una brecha entre la oferta y la demanda, que hacía que muchas posiciones no puedan cubrirse por falta de perfiles calificados, la pandemia llegó para acentuar esa brecha. Según información de la Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos de Argentina (CESSI), este año quedarán entre 5.000 y 8.000 posiciones de IT sin cubrir en nuestro país.

Todos estamos viendo en vivo y en directo cambios abruptos en el mercado laboral y en las habilidades que se necesitan. Tener conocimientos sobre cómo funcionan las aplicaciones y sistemas, las redes sociales e incluso algunos conocimientos básicos de programación, son cada vez más importantes para el desarrollo laboral de las personas».



Seguros
ORBIS

CON
**ORBIS
SEGUROS**
MI CASA ESTA SEGURA

DIEGO SCHWARTZMAN

ORBITA DE AYUDA AL SEGURO: La compañía de seguros dispone de un Servicio de Atención al Segurado que atiende las consultas y reclamos que presenten los tomadores de seguros, asegurados, beneficiarios y demás habilitados. De acuerdo a lo establecido en la Ley de Seguros y de Fianzas, la compañía de seguros se compromete a brindar el servicio de atención al cliente de manera eficiente y oportuna, dentro de los plazos establecidos en la Ley de Seguros y de Fianzas, y a brindar el servicio de atención al cliente de manera eficiente y oportuna, dentro de los plazos establecidos en la Ley de Seguros y de Fianzas.

WWW.ORBISSEGUROS.COM.AR

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Cumplimos
25
AÑOS

**Y NUESTRO DESEO ES
SEGUIR CUMPLIENDO CON VOS**

Cuidando la salud de tu trabajo

GALENO
ART

Características de los Seguros para Deportistas y Clubes Deportivos



La práctica deportiva puede traer como contrapartida la aparición de lesiones producto del tipo de deporte que se practique. La falta de conciencia hace que lo que podría ser una simple lesión leve, se transforme en otra de mayor gravedad. Para paliar las consecuencias de esta situación, la contratación de un seguro se vuelve una herramienta fundamental. Por otra parte, no todas las compañías aseguran los deportes extremos. Pese a la gran oferta del mercado en seguros para deportes, las pólizas más vendidas tienen que ver con la realización de actividades como el fútbol o el running.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

del mundo entero. La sociedad de a poco va tomando conciencia de cuestiones que antes no se discutían y, de pronto, ahora ya son una realidad.

Pero la que aquí nos atañe tiene que ver con la toma de conciencia por gran parte de la población de la necesidad de llevar una vida sana, ya sea desde el punto de vista de la alimentación, el tipo de alimentos que consumimos, como también la práctica deportiva como complemento esencial de este nuevo estilo de vida. Por ello, actualmente se ven miles de personas practicando deportes en clubes, parques y espacios al aire libre; desde caminatas, salir a correr, ciclismo, los más variados deportes son útiles a la hora de cumplir el objetivo de mantener una vida saludable.



Riesgos

Pero la práctica deportiva puede traer como contrapartida la aparición de lesiones producto del tipo de deporte que se practique. Desde ya que existen diferentes riesgos que califican a cada deporte como de bajo riesgo, de alto riesgo y extremos, evaluando en qué consiste cada uno y cuán riesgosa es su práctica para quien lo realiza.

Pero, ¿a qué llamamos deportes extremos? Son consideradas bajo esta terminología todas aquellas actividades o disciplinas que, debido a situaciones particulares o circunstancias especiales, tales como la peligrosidad, dificultad para realizarlo, necesidad de una preparación previa, importan una real o aparente peligrosidad por las condiciones difíciles o arriesgadas en las que se practican. Este tipo de actividades implican grandes dosis de exigencia física y mental, una gran concentración para preparar el cuerpo, atento que se trata de actividades donde la integridad física y la salud de quien lo practica se encuentra expuesta a riesgos permanentemente. Aunque la lista podría ser enorme, podemos decir que se considera deportes extremos a las siguientes actividades deportivas: buceo, parapente, motocross, esquí, snowboard, rafting, paracaidismo, bungee jumping, alpinismo, montañismo, aladeltismo, entre otras. ➡➡

¡Nuevo lanzamiento!

Nuestro asegurado hace su denuncia online y el tercero, ¡también!

Tenemos un nuevo portal de denuncias para aquellos que tengan un siniestro de tránsito con un asegurado de Swiss Medical Seguros.

Solo se necesita:

☑ Ingresar a nuestra web. ☑ Cargar la información requerida. ¡Y listo!

Podrán hacer seguimiento online del caso, hasta su resolución.

Hacemos las cosas más simples.

www.swissmedicalseguros.com



SWISS MEDICAL
S E G U R O S

SMG COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A. CUIT 30-50003196-0. AV. CORRIENTES 1865 PLANTA BAJA (C1045AAA) BUENOS AIRES, ARGENTINA

Nº de inscripción en SSN
0002

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



COBERTURAS



▲ Emma Montesanto, Adscripta a Gerencia General de LIBRA Seguros

➤ En muchos casos, una lesión puede ocasionar grandes dolores de cabeza para quien la sufre, dado que afecta directamente sobre su vida diaria, debido a que debe seguir trabajando y cumpliendo sus obligaciones. Para ello es que aparecen los **seguros deportivos o para entidades deportivas**, destinados a cubrir al asegurado ante una eventual lesión producto del deporte practicado. La práctica en sí misma de cualquier tipo de deporte, trae aparejada la asunción de riesgos a la salud física de quien los practica. La toma de medidas de seguridad apropiadas para su realización, el uso de los equipos correctos y medidas de protección acordes a la práctica del deporte a realizar, hacen la diferencia a la hora de sufrir algún infortunio. La falta de conciencia de esta situación hace que lo que podría ser una simple lesión leve, se transforme en una lesión de mayor gravedad. Para paliar las consecuencias de esa situación, además de lo que expresamos respecto de la importancia del uso de las medidas de seguridad y equipos adecuados, **la contratación de un seguro se vuelve una herramienta fundamental** a la hora de planear la realización de un viaje, sobre todo en el caso de los deportes extremos que suelen realizarse en zonas alejadas.

No todas las compañías aseguran los deportes extremos. Pese a la gran oferta del mercado en seguros para este tipo de actividades, hoy en día **las pólizas más vendidas tienen que ver con la realización de deportes como el fútbol o el running.**

En cuanto a las sumas aseguradas, ellas varían con la política de cada compañía, pero en general se establece un monto como cobertura básica y luego se le van agregando adicionales, de acuerdo a la necesidad de cada cliente.

Una de las principales dificultades que encuentran este tipo de seguros, como así también muchos que son los llamados no obligatorios, es la **falta de conciencia de los riesgos de la actividad física, no solo de quienes los practican sino también muchas veces de las autoridades u organizadores de competencias deportivas.**

Especialistas

Con el fin de conocer más en profundidad el mercado de los seguros deportivos, consultamos con compañías especialistas en el rubro, acerca de diferentes aspectos que presentan estas coberturas.

¿Qué tipo de protección brindan los Seguros para deportistas o entidades deportivas?

• Emma Montesanto, Adscripta a Gerencia General de LIBRA Seguros, nos comentó que la compañía ofrece Seguros de Accidentes Personales que brindan protección para la práctica de actividades deportivas no profesionales.

«La contratación puede realizarse por intermedio de entidades deportivas, asociaciones de clubes, escuelas deportivas, empresas de turismo, empresas de excursiones, generándose en este caso una póliza colectiva o grupal que permite generar mejores condiciones de asegurabilidad, dado el número de personas involucradas; o a través de pólizas individuales contratadas directamente por el asegurable. El ámbito de cobertura es a nivel mundial. Las pólizas amparan y brindan cobertura durante y en ocasión de la práctica deportiva, incluyendo entrenamientos, viajes, competencias, etc. ➤»



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

LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada

LN Seguros

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

Disponible en App Store
Disponible en Google Play

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

COBERTURAS

HOY EN DÍA, LAS PÓLIZAS MÁS VENDIDAS TIENEN QUE VER CON LA REALIZACIÓN DE DEPORTES COMO EL FÚTBOL O EL RUNNING

» Las coberturas amparan:

- Muerte por accidente en la práctica de deportiva.
- Invalidez total y/o parcial permanente como consecuencia de la práctica deportiva.
- Reintegro de gastos médicos, farmacéuticos, prótesis y gastos ortopédicos.
- Renta Diaria por internación.
- Gastos de repatriación de restos».

• **Verónica Fernández, Jefa de Suscripción de Vida, Accidentes Personales y Sepelio de Intégrity Seguros,** nos comentó que en el caso de la compañía, la cobertura de Accidentes personales **Jornada Deportiva Básica**, abarca la práctica y entrenamiento *in situ*, mientras que la más amplia abarca la **Jornada Deportiva**, incluyendo los entrenamientos más una cobertura *in itinere*.

• **Marcela Reniero, Líder del Equipo Técnico de Río Uruguay Seguros,** comenta que en el caso de RUS, «para

Clubes Deportivos, sean profesionales o amateurs, brindamos coberturas integrales que permiten al mismo estar tranquilo ante cualquier evento indeseado, sea a su patrimonio o a las personas que forman parte, sea como dirigentes, profesionales o socios. Ofrecemos una póliza de Todo Riesgo Operativo para cubrir todos los activos del Club en sus diversas ubicaciones: sedes, oficinas, estadios, predios deportivos, instituciones educativas, pensiones, etc. Mediante una póliza de RC General cubrimos el patrimonio del Club ante el reclamo de un tercero que se vea afectado por la actividad del mismo.

En el caso de los deportistas amateurs, brindamos coberturas de accidentes personales mientras realizan el deporte, tanto en entrenamiento como en competencia, incluyendo coberturas de muerte, invalidez y asistencia médica y farmacéutica».

• **¿Qué deportes incluyen en la cobertura? ¿Brindan cobertura también para deportes extremos?**

• **Emma Montesanto** informó que, en el caso de **LIBRA**, «las prácticas son de las más variadas, fútbol, parapente,



▲ Verónica Fernández, Jefa de Suscripción de Vida, AP y Sepelio de Intégrity Seguros.

jineteadas, buceo, natación en piscina, equitación, ski sobre nieve, ski acuático, paracaidismo, ciclismo, triatlón, pesca, navegación a vela, rafting, tirolesa, arqueología, deportes de montaña, tiro, golf, entre otros. La cobertura también incluye deportes extremos, que implican un mayor riesgo con relación a deportes más tradicionales».

• Desde **Intégrity**, **Verónica Fernández** señaló que «la cobertura tiene un nomenclador muy amplio con distintas disciplinas que van desde la categoría 1 hasta la 5. Esta última contempla deportes 'restringidos', los cuales quedan bajo el análisis de suscripción para su aceptación».

• En el caso de **Río Uruguay Seguros**, **Marcela Reniero** informó que «los clubes desarrollan multiplicidad de actividades, con lo cual, cubrimos todos los deportes que se practican en sus instalaciones. Las actividades deportivas que aseguramos son muy amplias, incluyendo deportes de bajo riesgo hasta deportes de mayor riesgo o extremos. Por mencionar algunos ejemplos, tenemos un acuerdo con la Federación Argentina de Sky y Andinismo donde aseguramos todos los esquiadores en los centros de Sky del sur del país; de la mano de la Asociación Argentina de Polo aseguramos a todos los jugadores de polo con hándicap activo; aseguramos también deportes como escaladas, expedición, rappel y trekking en alta montaña, deportes acuáticos, deportes en altura como gimnasia con telas, trapecio y cuerda lisa; también estamos presentes en el karting, motociclismo y automovilismo donde aseguramos la vida de los pilotos durante la realización de las carreras».

• **¿Qué desarrollo ha tenido en el mercado este tipo de seguros y qué acciones piensan realizar de cara al futuro?**

• **Emma Montesanto, Adscripta a Gerencia General**, nos comentó que **LIBRA**, convencida de una tendencia a nivel mundial en cuanto a la existencia de una población *target*, la cual se agiganta día a día, que desarrolla un estilo de vida saludable y al aire libre, en donde el deporte es un complemento indispensable, tiene pensado seguir desarrollando este tipo de productos ampliando el espectro de actividades. De esta forma, su Equipo de Productos ya se encuentra generando uno específico para **Agencias de Turismo**, que no solo brinde la protección en caso de práctica del deporte en viajes destinados a la competición, sino que también incluya la protección durante el mismo de los equipos de la actividad como, por ejemplo, arco en la práctica de arqueología, palos de golf, etc.; cobertura de responsabilidad civil en el caso de ocasionar un daño a tercero durante la práctica deportiva, como así también extender una cobertura personal, de menor cuantía para todo el viaje.

• Según nos comentó **Verónica Fernández** de **Intégrity Seguros**, la cartera está compuesta en un gran porcentaje por este tipo de cobertura. «Asimismo, en los últimos tiempos, mejoramos y actualizamos las condiciones del seguro. También, frente a la demanda, automatizamos la cotización y emisión por web hasta 50 días».

• En opinión de **Marcela Reniero**, en el caso de **RUS**, el desarrollo de este tipo de coberturas está asociado a la posibilidad de realizar actividades deportivas. «Durante las

restricciones vinculadas a la pandemia lógicamente no tuvimos grandes movimientos en el ramo, pero en los últimos meses hemos notado una reactivación en estos seguros.

Por otro lado, debemos considerar que se tratan de coberturas que muchas veces se toman por regulaciones específicas y no por conciencia aseguradora.

Desde **RUS** trabajamos mucho desde ese lugar, estamos en constantes conversaciones con entidades y asociaciones deportivas culturizando y trabajando el concepto desde la responsabilidad social y la posibilidad de proteger a deportistas profesionales y amateurs».

• **¿Qué requisitos se solicitan al deportista o entidad deportiva para poder contratar el seguro?**

• En el caso de querer contratar un seguro con **LIBRA Seguros**, **Emma Montesanto** agregó que la contratación es sencilla, ya que implica por parte del Contratante -entidad deportiva, club o empresa- o del propio asegurable, de una solicitud de seguro en la cual constan los siguientes datos: deporte o actividades deportivas para desarrollar; cantidad de competidores o participantes (en el caso de pólizas grupales); edades mínima y máxima de los integrantes del grupo; vigencia de la cobertura (anual, semestral o limitada a un evento como, por ejemplo, una excursión). En este último caso, deberá indicarse la cantidad de días de la travesía.

• En el caso de **Intégrity Seguros**, **Verónica Fernández** manifestó que, en cuanto a la nómina de deportista, se solicitan: nombre y apellido, dni y fecha de nacimiento. Con respecto al establecimiento, se deja establecido que la cobertura opera siempre y cuando estén las medidas de seguridad y protección necesarias y reglamentarias para cada actividad.

• En cambio, en el caso de **RUS**, **Marcela Reniero** comenta que, en cuanto a la cobertura de **Todo Riesgo Operativo**, «realizamos una inspección previa para conocer el estado del riesgo, las sumas aseguradas reales, tipos de actividades que se desarrollan y posibles riesgos que puedan surgir en las operaciones del club y que el mismo no esté cubierto.

Respecto de los seguros de Accidentes Personales, se contrata informando el deporte a realizar y los datos personales de los asegurados».

• **En el caso de deportistas profesionales, ¿brindan también cobertura para determinadas partes del cuerpo? En caso afirmativo, ¿qué protección brindan y cuál es el costo de estos seguros?**

Río Uruguay Seguros es una compañía especialmente interesada en el apoyo al deporte en todas sus formas, siendo *Sponsor Oficial* de Clubes, Asociaciones Deportivas y Deportistas como: ACTC (Automovilismo), ACRA (Rally Argentino), APAT (Turismo Nacional), Racing Club (Fútbol), Gimnasia de La Plata (Fútbol), Vélez Sarsfield (Fútbol), Rosario Central (Fútbol), Newell's (Fútbol), Belgrano de Córdoba (Fútbol), Gimnasia de Jujuy (Fútbol), ACLAV (Asociación Clubes de Voley), AAG (Asociación Argentina de Golf), AAP (Asociación Argentina de Polo), y varios deportistas Olímpicos inclusive.



▲ Marcela Reniero, Líder del Equipo Técnico de Río Uruguay Seguros



«En el caso de deportistas profesionales, la compañía realiza una suscripción a medida, considerando el valor de activación del deportista para el club o entidad que representa, cubriendo la muerte por cualquier causa de los deportistas a través de seguros de vida. También, a través de una cobertura de accidentes personales durante la práctica del deporte, aseguramos la invalidez parcial en caso de accidente, cubriendo un determinado porcentaje de indemnización de acuerdo al miembro afectado».

La compañía de siempre, más cerca, más ágil.

Mercantil Andina

Incondicional. Siempre.



f i y t / mercantilandina.com.ar

Nº de inscripción en SSN
116

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

14° Seminario Internacional de Seguros de Vida y Retiro de AVIRA

AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, que cuenta con 26 años de trayectoria y nuclea a 43 de las principales compañías del ramo, organizó el 14° Seminario Internacional de Seguros de Vida y Retiro bajo el lema «Seguros de Personas, coberturas con impacto social positivo», convocando a más de 1.200 personas que pudieron seguir en vivo -vía streaming- las disertaciones de Rafael Brigo, Secretario de Finanzas de la Nación; Adriana Guida, Superintendente de Seguros de la Nación; María Inés Guzzi, Presidenta de AVIRA; y de los economistas Bernardo Kliksberg y Diana Mondino.

El 14° Seminario Internacional de Seguros de Vida y de Retiro de AVIRA contó con la participación del **Secretario de Finanzas de la Nación**. En su primera aparición pública, en el 14° Seminario Internacional de Seguros de Vida y de Retiro, organizado por AVIRA, **Rafael Brigo**, destacó la **importancia del sector asegurador como inversor institucional** y su colaboración con la política de normalizar el mercado de financiamiento en pesos de nuestro país: «Logramos pasar de un mercado cerrado con tasas excesivamente altas, a un mercado que a fines de 2020 tuvo un financiamiento neto para el Tesoro de más de 400 mil millones de pesos, con tasas sostenibles y plazos acordes. En este logro, las compañías de seguros como inversores institucionales fueron clave. Con su aporte logramos un mejor funcionamiento de un mercado de capitales que estaba verdaderamente muy castigado», dijo.

Por su parte, **María Inés Guzzi, Presidenta de AVIRA**, en consonancia con Brigo, **enfatizó el rol desarrollado por el sector durante la pandemia absorbiendo una siniestralidad superior a la histórica** y resaltó la **necesidad de lograr junto con el Estado avances y actualización en los incentivos fiscales**. «Hay tres tipos de seguros con incentivos fiscales cuyas deducciones aún necesitan ser expresadas con bases que se actualicen según la realidad económica de cada año».

AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, cuenta con 26 años de trayectoria y nuclea a 43 de las principales compañías del ramo. En su 14° Seminario convocó bajo el lema «**Seguros de Personas, coberturas con impacto social positivo**» a más de 1.200 personas que pudieron seguir en vivo vía streaming en avira.org.ar/seminarios las disertaciones de **Rafael Brigo**, Secretario de Finanzas de la Nación; **Adriana Guida**, Superintendente de Seguros de la Nación; **María Inés Guzzi**, Presidenta de AVIRA; y de los economistas **Bernardo Kliksberg** y **Diana Mondino**.

A continuación, presentamos una síntesis de los principales conceptos de cada orador.

Rafael Brigo, Secretario de Finanzas de la Nación

El funcionario comenzó recordando que **durante 2020 el Gobierno Nacional tomó la decisión de normalizar el mercado de financiamiento en pesos con el lema de la sostenibilidad como política de Estado**: «Esta decisión implicó e implica reducir las tasas de interés a niveles sostenibles



para el Tesoro, con rendimientos reales para los inversores sobre la tasa de inflación. Se generó un equilibrio entre rendimientos acordes y plazos más amplios», repasó y sostuvo que «esto permitió lograr en 2020, con más de 40 licitaciones, emisiones que superaron los 2 billones de pesos, con tasas de financiamiento por sobre el 100%, llegando hasta el 120%». Como corolario, «se logró pasar de un mercado cerrado con tasas excesivamente altas, a un mercado que contó con un financiamiento neto para el Tesoro de más de 400 mil millones de pesos con tasas sostenibles y plazos acordes».

Brigo remarcó que, en este logro, **las compañías de seguros, como inversores institucionales, fueron clave**: «Con su aporte logramos un mejor funcionamiento de un mercado de capitales que estaba verdaderamente muy castigado. Necesitamos de este respaldo y acompañamiento que los inversores institucionales, licitación tras licitación, nos están brindando».



El funcionario dijo que, «si 2020 y 2021 fueron años de normalización del mercado en pesos, el próximo año, **2022, será un año de mercado más profundo en términos de volumen**». Y a continuación expuso que la estrategia de financiamiento seguirá avanzando sobre cuatro pilares: «Profundizar la normalización del mercado de pesos; dotar de mayor desarrollo al mercado de capitales; promover la inclusión financiera; y trabajar sobre finanzas sostenibles con mirada social, ambiental y de gobernanza. En estas cuatro grandes líneas podremos seguir avanzando».

Como conclusión, el Secretario de Finanzas señaló el **desafío de lograr una Argentina más inclusiva**: «En términos de inclusión financiera, desde la Secretaría de Finanzas venimos llevando adelante políticas para proteger a los que más lo necesitan. En esta línea es oportuno mencionar el trabajo conjunto entre la Secretaría de Finanzas, la Superintendencia de Seguros de la Nación y la industria aseguradora, sobre los microseguros o seguros inclusivos».

«Promover este tipo de cultura aseguradora a través de la capacitación continua sobre nuevas herramientas que permitan un fácil acceso a una población objetivo es fundamental. Se trata de una cobertura muy orientada a brindar protección a poblaciones vulnerables. Es un trabajo que venimos realizando muy minuciosamente y que resulta muy importante, ya que nos permite tener una Argentina cada vez más inclusiva».

María Inés Guzzi, Presidenta de AVIRA

«Estamos teniendo un **15% de mayor siniestralidad respecto de la histórica**».

En la apertura de la jornada, **Guzzi** dio la bienvenida a los presentes y pidió unos minutos para **recordar y homenajear la memoria de Mariano Veronelli**, quien fuera gerente técnico de la SSN, así como también de todos los que han sufrido pérdidas de seres queridos a causa del COVID-19, mensaje y condolencias que fueron acompañadas también por **Adriana Guida** y **Rafael Brigo**.

Ya iniciada su disertación, **Guzzi** comenzó señalando, de cara al mercado, la necesidad de seguir haciendo propuestas de ampliación y variación de la oferta que se adecue a la realidad de la sociedad. Al mismo tiempo, de cara al sector público, Guzzi volvió sobre la **necesidad de lograr, junto con el Estado, avances y actualización en los incentivos fiscales, que motivan parte de la compra de seguros**. Y repasó: «Se lograron establecer tres tipos de seguros con incentivos fiscales con deducciones que aún necesitan ser expresadas con bases que se actualicen según la realidad económica de cada año. Esto es fundamental para garantizar la continuidad de un producto de largo plazo que debe sostenerse en contextos inflacionarios como los que tiene nuestro país».

También señaló como prioritario instrumentar los incentivos para las empresas: «La protección de los empleados, no solo



debe pasar por los accidentes. Hay que reestablecer estas deducciones. Estamos trabajando en esto, presentando documentación con experiencias internacionales que muestran que, lo que puede ser inicialmente un costo para el Estado, se repaga de manera inmediata a través de las reservas que generan las compañías que se reinvierten en el país».

Sobre el contexto de pandemia, **Guzzi destacó el rol del sector asegurador**: «Terminamos 2020 con una tasa del 1,34% de fallecimiento por Covid y a julio de 2021 ya estábamos con el 2,1% sobre la población. Esto genera un impacto en las compañías que se verá en los números de los balances anuales. Ya estamos teniendo un 15% de mayor siniestralidad respecto de la histórica. Es importante remarcar que las compañías están bancando esta cobertura. El mercado estuvo a la altura de las circunstancias».

La presidenta de AVIRA contó que, en el mientras tanto, la cámara siguió pensando en un mañana e **hizo foco en armar una propuesta global de seguros inclusivos que presentó a la Superintendencia y a la Secretaría de Finanzas**. «Creemos que este tipo de seguros, por el volumen de población al que apunta, deberían tener particularidades en la reglamentación. Desde AVIRA formamos parte de la Mesa de Trabajo que está en funcionamiento para avanzar con este tema».

Al finalizar el evento, luego de todas las disertaciones, **Guzzi** aportó conclusiones finales calificando la jornada como especialmente diversa desde el punto de vista de las voces, opiniones y miradas que se compartieron a lo largo de la mañana: «La diversidad construye. Aprender a vivir en diversidad y a escuchar es lo que genera el cambio. Escuchar con propuestas diversas es siempre la idea de este Seminario», cerró.

Adriana Guida, Superintendente de Seguros de la Nación

La titular del organismo de control destacó que **el foco de la gestión está en fomentar el desarrollo y crecimiento del mercado**: «Esto fue muy difícil en situación de pandemia, pero nos encontramos trabajando en forma conjunta con el sector para el desarrollo del tema Microseguros o seguros inclusivos, que deben tener un tratamiento especial, y que apuntan a proteger a quienes más lo necesitan».



Otro de los lineamientos de la gestión de la SSN es garantizar la solvencia del mercado: «Todas las resoluciones que se dictan están orientadas en garantizar este lineamiento. A su vez, nos encontramos trabajando dentro de la SSN en el desarrollo de una matriz de riesgo que será única para todo el organismo y permitirá detectar situaciones de alta complejidad que favorecerán la toma de decisiones». La Superintendente de Seguros adelantó que esta matriz ya está terminada por lo que se pueden esperar novedades pronto en este sentido.

Guida identificó como un **pendiente la definición de un modelo de Capital Basado en Riesgo**: «Tenemos que seguir discutiéndolo, estudiándolo, para ver si es conveniente su aplicación en el corto y mediano plazo», propuso. Finalizó señalando como aspectos centrales «la apertura al diálogo, trabajar en conjunto y lograr entendimientos para beneficio del sector y, al mismo tiempo, mantener intolerancia a conductas que no encuadren dentro de las normas específicas que regulan la actividad», cerrando así su participación.

Economistas Diana Mondino y Bernardo Kliksberg

También participaron del Seminario Internacional de AVIRA **Diana Mondino**, economista y especialista en finanzas; y **Bernardo Kliksberg**, economista, sociólogo y profesor. **Mondino propuso al sector asegurador como vehículo para el desarrollo del financiamiento a largo plazo**: «El puente hacia el futuro, hacia el financiamiento de largo plazo, pueden tenderlo las compañías de seguros, entre ellas especialmente las Aseguradoras de Vida», dijo.



Por su parte, **Kliksberg** destacó la importancia de contar con estrategias de protección en el nuevo contexto y **se refirió a los seguros de Vida y de Retiro como mecanismos de bienestar social**. Sostuvo que el seguro es una de las actividades más nobles, que busca la protección personal y colectiva: «La idea potente del seguro inclusivo en la que avanzan conjuntamente AVIRA y SSN es absolutamente relevante. El seguro, la educación financiera y la educación para el ahorro, deben ser leídos desde una perspectiva económica pero también desde

una perspectiva espiritual y ética. Es mandatorio moralmente». Hizo un repaso de las **tres fuentes de incertidumbre muy importantes en la actualidad**, identificadas en el Foro de Davos: **la pandemia, el cambio climático y las grandes desigualdades**. «Si se vacuna al 70% de la toda la población mundial se ahorrarían grandes costos macroeconómicos por pandemia. La tasa de retorno de dar la vacuna al 70% de la población mundial sería de 18mil % en cuatro años», señaló sobre el primer punto.



Autogestión PAS, la nueva plataforma de Prevención ART

● A partir de ahora, los Productores Asesores de Seguros (PAS) podrán realizar todas las gestiones de manera ágil desde su computadora o celular. **Prevención ART de SANCOR SEGUROS** acaba de lanzar **Autogestión PAS**, una herramienta que facilita las tareas de todos los días. Mediante una aplicación para descargar en la PC o *smartphone*, **cada Productor Asesor podrá gestionar las suscripciones y afiliaciones de manera simple y rápida**.

Con esta implementación, la empresa da un paso más en la innovación de sus procesos, incorporando tecnología por medio de una plataforma moderna e intuitiva, pensada especialmente para potenciar a sus PAS. Una de sus grandes ventajas es que no ocupa espacio en la memoria de los dispositivos, ya que funciona con un acceso directo. Asimismo, facilita la comunicación porque permite compartir información vía correo electrónico o *WhatsApp*, y **cada PAS recibe las novedades más relevantes a través de notificaciones instantáneas**.

A fin de atender todas las necesidades administrativas, el menú de **Autogestión PAS** posee distintas opciones. En el caso de las cotizaciones de pólizas, con el formulario 931 que el empleador descarga de AFIP se pueden hacer de manera automática, fácil y en segundos. Todas las cotizaciones pendientes aparecen en una grilla de gestión desde donde se pueden remitir al empleador y realizar el seguimiento. Otra de las ventajas que ofrece es la de efectuar cotizaciones de **Prevemax**, el pack de seguros generales de **SANCOR SEGUROS** vinculado al contrato de ART, además de las de Higiene y Seguridad para empresas.

Tener la app en el celular es cómodo y optimiza los tiempos de trabajo para los PAS, quienes pueden disponer de todos los datos en cualquier momento y lugar. En el caso de que quieran consultar sobre una póliza, desde el menú tienen acceso al seguimiento o a una solicitud de póliza digital en condiciones de envío. Incluso las pueden generar y enviar de manera individual o grupal. Más aún, al momento de observar indicadores, está disponible la información de todas las cuentas activas junto con otras acciones como la habilitación de descarga de la póliza digital inicial y el contrato del período en curso. Por último, **dentro de las funcionalidades más destacadas** de esta novedosa herramienta, **se encuentra el acceso directo a PreveNET** para realizar gestiones en nombre de la empresa.

«Nuestros PAS son un eslabón fundamental en la relación con los clientes, por eso desarrollamos herramientas pensadas para simplificar su trabajo y que puedan tenerlas a disposición todo el tiempo», concluyó **Guillermo Davi, Gerente General de Prevención ART**.

LINK A VIDEO: <https://www.youtube.com/watch?v=jhgBZdwzkjs>

SANCOR SEGUROS presentó su nueva Campaña Comercial de Seguros Agropecuarios



● A través de un evento virtual transmitido en vivo en el que participaron el CEO, el Director de Operaciones y el Gerente de Seguros Agropecuarios, **SANCOR SEGUROS** llevó a cabo la presentación de su **Campaña Comercial del ramo para el período 2021-2022**, con el acompañamiento de Organizadores de Seguros de todo el país. A modo de invitados especiales, se contó con la presencia de **Luis Landriscina** (todo un embajador de los valores de la marca, con la cual mantiene un prolongado vínculo) y de **Paulina Lescano**, ingeniera agrónoma especialista en mercados de *commodities*, quien brindó una disertación. Durante el evento, los funcionarios destacaron que **la Aseguradora se diferencia por sus agentes especializados en seguros agropecuarios**, por la constante presencia de sus comerciales y **por el equipo de más de 30 tasadores exclusivos y altamente capacitados**, con el apoyo de distintas herramientas tecnológicas. Esto se suma a una amplia oferta de coberturas para atender las diversas necesidades de los productores agropecuarios de todo el país.

«Somos la única compañía del mercado que brinda un servicio de calidad en canje de granos, con un departamento para administrar esta operatoria, así como la única que ofrece abiertamente multirriesgo agrícola y seguros paramétricos de sequía para soja y maíz, desarrollados por nuestro equipo de profesionales», afirmó **Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios**.

Lo comentado se complementa con los siguientes servicios y beneficios:

- **Packs de precampaña de contratación anticipada**, incluso sin tener los cultivos sembrados, con importantes beneficios, y para esta campaña el nuevo **PACK SEQUÍA MAX**.
 - **Tu soja vale más**: opción que permite trasladar a los clientes un sobreprecio para vender sus granos, gracias al canje de granos.
 - **Seguros ganaderos**.
 - **Monitoreo Satelital de Cultivos**: servicio que va en línea con la visión de **SANCOR SEGUROS** de apostar firmemente a la innovación y a la tecnología.
 - **Sancor Seguros Beneficia**, el programa integral de beneficios de **SANCOR SEGUROS** para sus clientes (personas físicas).
 - **Financiamiento**: asegurás en quintales o dólares y pagás de manera online en pesos fijos sin interés, con diversas formas de pago a través de: **Banco del Sol**, **Agree** o tarjetas de créditos rurales.
- En esta nueva campaña, **SANCOR SEGUROS** continúa consolidándose como el mejor aliado para el campo argentino.

Breves de Informe

CESVI eligió a los Autos Más Seguros de 2020



versiones base. Además, por primera vez, la premiación se realizó de manera virtual. Con el objetivo de elevar los estándares de seguridad de todos los modelos que conforman el parque automotor, **CESVI ARGENTINA**, con el apoyo de *Latin NCAP*, la *Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS)*, *Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA)* y de los *partners La Segunda, MAPFRE, RUS, SANCOR SEGUROS, SAN CRISTÓBAL, SEGUROS RIVADAVIA, SURA SEGUROS, ZURICH* y el auspicio de *IAORANA*, entregó los **premios Crash Test** a los **Autos Más Seguros de 2020**. Las categorías que se premieron este año, con sus respectivos ganadores, fueron:

- **Chico**: Toyota Yaris Hatchback XS MT
- **Mediano**: Toyota Yaris Sedán XS MT
- **SUV Compacto**: Volkswagen Nivus 200 TSI Comfortline
- **SUV Mediano**: Ford Territory 1.5 T SEL
- **Pick up**: Chevrolet S10 2.8 TD 4x2 DC LS
- **Excelencia en Seguridad**: Mercedes Benz GLB 250 4MATIC
- **Auto de Oro**: Toyota Yaris Hatchback XS MT

Por primera vez la premiación se realizó de manera virtual a través del canal de YouTube de **CESVI ARGENTINA** en directo.

Cómo se eligen

Participaron de la elección todos los autos, en su versión base, y los *restylings* que hayan protagonizado mejoras en términos de seguridad, lanzados entre enero y diciembre de 2020 y que fueron analizados en el Taller de Experimentación de **CESVI ARGENTINA**, donde se examinó su seguridad activa, seguridad pasiva, comportamiento estructural y asistencia a la conducción. El puntaje en cada uno de estos rubros determina el **Índice de Seguridad**, que luego se vincula con el valor de venta para determinar finalmente la **relación Precio-Seguridad** que se premia. El Índice de Seguridad es un valor que se expresa del 1 al 100. Se establece evaluando los distintos sistemas y características que posee el vehículo, con la ponderación de más de 160 ítems y factores en función de la seguridad que proporcionan a los ocupantes de un vehículo. Es importante destacar que **los vehículos deben tener al menos 50 puntos en el Índice de Seguridad para consagrarse**.

La categoría **Auto de Oro** distinguió al modelo que **obtuvo la mejor relación Precio-Seguridad de todos los segmentos**. Por su parte, la **Excelencia en Seguridad**, premió al **vehículo que alcanzó el mayor Índice de Seguridad dentro del grupo selecto de los que superan los 80 puntos**.

Marcelo Aiello, Gerente General de **CESVI ARGENTINA**, señaló: «Los premios *Crash Test* se han consolidado en nuestro país por la objetividad y seriedad que representan. Nos llena de orgullo la contribución que han hecho para que se eleven los estándares de seguridad de los modelos base. Si comparamos aquella primera edición con ésta, fácilmente notamos una evolución que se traduce en mayor seguridad para las personas».

Integral de Comercio de HDI, un seguro que ofrece distintas soluciones en función de las actividades comerciales

● **HDI Seguros** propone **Integral de Comercio**, el cual ofrece coberturas especializadas y a primer riesgo absoluto por actividad. De esta manera, brinda diferentes soluciones para las necesidades de cada una.

Integral de Comercio, además de las coberturas tradicionales, cuenta con protecciones diferenciales tales como: **honorarios profesionales, gastos extraordinarios, incendio y robo de contenido a primer riesgo absoluto**, entre otros.

El producto **incluye a su vez servicios de asistencia las 24 horas todos los días del año**, y contempla cerrajero para apertura de emergencia y/o reparación provisoria de aberturas, servicio de vigilancia y seguridad, traslado y guardería de muebles, reparación de desperfectos eléctricos, servicio de ambulancia, alquiler de equipo electrógeno y el asesoramiento telefónico de *Handyman* para distintas cuestiones relacionadas con el mantenimiento preventivo de aires acondicionados, entre otros. Cuenta también con un **Centro de Respuesta Inmediata (CRI)** para gestionar los siniestros de cristales las 24 hs. Asimismo, el **Portal de Autogestión para Asegurados** permite a los clientes gestionar temas relacionados con el producto y **Malena**, asistente virtual siempre *on line*, responde consultas y habilita la descarga de formularios de denuncias de siniestros vía *WhatsApp*.

A fin de brindar una experiencia ágil y digital a sus Productores Asesores de Seguros, **Integral de Comercio se cotiza y emite online en el Portal Autogestión de la red de venta**.

HDI Seguros brinda soluciones de seguros para las personas, sus bienes y su vida, y opera en todo el país a través de una extensa red de Asesores de Seguros. Focalizada en una visión 360, ofrece soluciones de seguros para automóviles, consorcios, embarcaciones de placer, PyMEs, vida, accidentes personales y una amplia gama de Mini Coberturas complementarias.

RUS y Estacubierto.com inaugurarán tres nuevos locales de Microseguros en Rosario

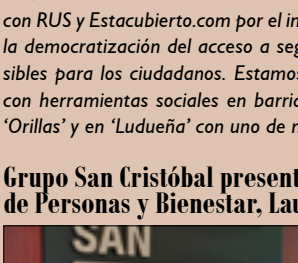
● Se trata de una iniciativa impulsada por **Rio Uruguay Seguros (RUS)** y la **insurtech Estacubierto.com** dentro del **Programa de «Seguros por la Equidad»** que busca la inclusión laboral, social y financiera a través de la industria del seguro. Con el objetivo de seguir democratizando el acceso a los seguros a todos los segmentos de la población, el próximo jueves 2 de septiembre, **RUS y Estacubierto.com** inaugurarán tres nuevos locales comerciales en Rosario que funcionarán en la **ONG Orillas** (Barrio «La Sexta»), en el **Barrio «Ludueña»** y **«Centro»** (sede de la Concejalía Popular de Rosario). Los seguros son instrumentos necesarios para proteger el patrimonio y la vida ante eventos inesperados. El **Programa de «Seguros por la Equidad»** contempla el desarrollo conjunto de microseguros que son coberturas accesibles, de fácil contratación y de rápida resolución ante casos de siniestros, a las que pueden acceder personas que trabajan de manera independiente y que no cuentan con una cobertura que las proteja ante determinados riesgos (accidentes, enfermedades, muerte de algún familiar, desastres naturales, etc).

Además, como parte de esta iniciativa, se inauguraron dos locales comerciales en dos de los barrios bonaerenses con menor ingreso del país, como lo son **«La Juanita»** (Partido de La Matanza) y el **Barrio Mugica** (ex Villa 31 de CABA), para dar a conocer los seguros y sus beneficios y estimular la inclusión laboral de los habitantes del lugar, capacitándolos para que puedan trabajar en los locales comercializando los productos. En relación a estas acciones, **Maximiliano Selva, socio de Varese Brokers SRL** y de **Estacubierto.com**, explicó: «Para nosotros es un orgullo poder poner en marcha estos espacios en los barrios de Rosario. Con esta iniciativa buscamos acercarnos a la gente que más nos necesita como también fomentar la inclusión laboral y social».

En este sentido, **Gonzalo Varela, socio de Varese Brokers y Estacubierto.com**, agregó: «Seguimos trabajando en conjunto con **RUS** con la mirada puesta en el bien común y la expansión del mercado asegurador argentino, llegando a los lugares que más lo necesitan con el objetivo de brindarle a nuestra comunidad soluciones simples y asequibles a los problemas cotidianos». Por su parte, **Belén Gómez, adscripta a la presidencia ejecutiva de RUS y coordinadora de la Universidad Corporativa U-RUS**, dijo: «Estamos trabajando por un mundo más equitativo, democratizando el acceso a los seguros a todas las personas. Sabemos que existen diferentes colectivos sociales que aún están desatendidos por la actividad aseguradora y tenemos mucho para dar y hacer para mejorar la calidad de vida de los mismos. En esta línea, desarrollamos diferentes acciones de seguros por la equidad; una de ellas fue la apertura de dos locales comerciales en los barrios bonaerenses 'La Juanita' y 'Mugica', con la proyección de abrir una serie de locales más en otras ciudades de Argentina, como en este caso lo es Rosario. Estos espacios tienen el fin de comercializar microseguros que fueron diseñados a partir de un relevamiento de las necesidades prioritarias de la gente del barrio».

Asimismo, **Gómez** señaló: «Con esto no sólo generamos equidad sino que, además, impactamos a través del seguro a promover la inserción laboral en nuestro país, ya que estos locales tienen la particularidad de ser atendidos por las vecinas y vecinos de los barrios que son capacitados continuamente y que, junto a otros colectivos, acceden a becas para formarse como productoras y productores de seguros». Para finalizar, **Nire Roldán, presidente de la Concejalía Popular de Rosario**, afirmó: «Es trascendente para miles de vecinos y vecinas de los barrios de Rosario la alianza estratégica que hoy ponemos en marcha con **RUS** y **Estacubierto.com** por el impacto social y el rol social que brindará la democratización del acceso a seguros y coberturas que hoy son inaccesibles para los ciudadanos. Estamos muy felices por abrir nuevas puertas con herramientas sociales en barriadas importantes como 'La Sexta' con 'Orillas' y en 'Ludueña' con uno de nuestros centros comunitarios».

Grupo San Cristóbal presenta su nueva Gerenta de Personas y Bienestar. Laura Valeiro



● **Laura Valeiro** estará a cargo del área para potenciar la cultura organizacional y el crecimiento de la compañía en materia de recursos humanos.

Grupo San Cristóbal anunció el nombramiento de **Laura Valeiro** como **nueva Gerenta de Personas y Bienestar**, con el objetivo de seguir construyendo políticas activas para promover una gestión responsable, contribuir al desarrollo sostenible y consolidar una organización conectada con las personas, íntegra, empática con sus comunidades, comprensiva de la realidad, diversa e inclusiva.

«Estoy muy contenta de incorporarme al equipo de trabajo del Grupo para continuar impulsando el objetivo de constituírnos como el mejor lugar para que las personas se desarrollen profesionalmente y contribuir a las metas de crecimiento y desarrollo de la compañía, inspirando y consolidando nuestros principios culturales», explica **Laura Valeiro**.

Valeiro es Licenciada en Relaciones Industriales por UADE, graduada del postgrado de Dirección Estratégica de Recursos Humanos en la Universidad de San Andrés y del Programa de Desarrollo Directivo en IAE Business School. En el pasado, se desempeñó como Gerenta de Recursos Humanos en empresas líderes del país como OCASA, Molinos Río de la Plata y CONUAR.

BIENESTAR PARA ESTAR BIEN.

Porque buscás en todo momento de tu vida estar bien, decidimos darte más que medicina privada; brindarte servicios pensados para tu bienestar. Bienvenido Grupo SanCor Salud. Bienestar para estar bien.



SALUD - SEGUROS - ART - CRÉDITOS - TURISMO
gruposancorsalud.com.ar

ASOCIACIÓN MUTUAL SANCOR SALUD inscripta en el Registro Nacional de Entidades de Medicina Prepaga (IN RESE) Pl. bajo el número 1137. Superintendencia de Servicios de Salud - Órgano de Control de Obras Sociales y Entidades de Medicina Prepaga - 0800-222-SALUD (723583) - www.sssalud.gob.ar. Seguros: Agente Insitorio de Trayectoria Seguros ART: Agente Insitorio de Provincia ART y Berkley ART.

El Sanatorio de la Trinidad Palermo incorpora un robot para cirugía de cadera y rodilla



El Sanatorio de la Trinidad Palermo continúa sumando tecnología de punta, esta vez a su **Centro de Cirugía de Cadera y Rodilla**, con el nuevo **robot «Rosa» de Zimmer Biomet**. Este robot inteligente -pionero en Argentina- **funciona como un tercer brazo y ojo del médico cirujano**, incorporando datos necesarios para lograr un procedimiento más exacto y preciso. De esta manera, **la técnica es menos invasiva, logrando postoperatorios menos dolorosos y acelerando la recuperación**.

La robótica ayuda al cirujano en la correcta implantación de la prótesis en todos los ángulos, para que la nueva articulación tenga un movimiento sincronizado y correcto que evite el desgaste y logre un mejor funcionamiento de toda la cadena. El robot es similar a un navegador avanzado, que ayuda al cirujano a tener un mapeo previo de ángulos y ejes. «Si bien el robot cumple un rol fundamental en la planificación previa de la cirugía, así como también en la ejecución de los cortes necesarios para la colocación de los componentes protésicos, es el cirujano experto quien lo supervisa y dirige en todos sus movimientos», comenta el **Dr. Ricardo Munafó, Director del Centro de Cirugía de Cadera y Rodilla de Trinidad Palermo**, dándole vital importancia a la calidad del valor humano y profesional en el procedimiento.

El Centro contempla la atención del paciente desde el diagnóstico, el tratamiento quirúrgico, el postoperatorio y la rehabilitación, hasta alcanzar la recuperación funcional de la articulación. El contar en un mismo Centro con todos los profesionales, aparatología y niveles de complejidad necesarios, es un **valor agregado destacado que ofrece el Sanatorio**.

Qué logra el robot

- Mayor precisión para el cirujano.
- Planificación preoperatoria personalizada: imágenes 3D basadas en una Tomografía Axial Computada.
- Ajuste de los cortes de hueso a la necesidad del implante.
- Mayor preservación ósea y menor daño en las partes blandas, gracias a la exactitud de los movimientos del brazo robótico.

Beneficios para el paciente

- Mayor rapidez en la recuperación.
- Menor dolor post operatorio.
- Tratamientos kinésicos más efectivos (acortamiento de los tiempos).
- Menor necesidad de analgésicos.

Un equipo de expertos

El Centro cuenta además con **subespecialistas en Medicina del Deporte** dedicados al tratamiento y recuperación de las lesiones de los deportistas, de manera de asegurar los mejores resultados y el pronto retorno a las prácticas. También tiene un área de **Medicina Regenerativa**, dedicada en conjunto con traumatólogos de columna y pie, a la preservación biológica de las articulaciones a fin de evitar, principalmente en pacientes jóvenes con displasias, progresión de la artrosis de las articulaciones y la consecuente necesidad de implante precoz de prótesis. El **Sanatorio de la Trinidad de Palermo** continúa su crecimiento a través de la integración de servicios, tecnología de punta y equipos médicos de excelencia para acompañar a los pacientes y su familia, a lo largo de todo su tratamiento. La incorporación de este robot quirúrgico, pionero en el ámbito privado, es un nuevo desafío del **Grupo Galeno**, que presta servicios a **más de 2,5 millones de personas** y, a través de la cobertura de planes de salud, a **más de 700.000 socios**. Cuenta con **7 sanatorios y 7 Centros Médicos propios**.

UAR y Zurich extienden su acuerdo hasta 2023



La **Unión Argentina de Rugby** y **Zurich Argentina renovaron su acuerdo hasta el año 2023**, llegando a más de una década de trabajo conjunto en la promoción del rugby argentino. Es así como, durante 2021, la compañía será el **main sponsor del Zurich Rugby Championship**, donde el seleccionado argentino, Los Pumas, se medirán ante Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda, entre el 14 de agosto y 2 de octubre próximos. Desde hace varios años, **Zurich**, compañía líder de seguros, acompaña al deporte, la cultura y a la educación con el objetivo de contribuir al futuro de las nuevas generaciones. El apoyo que la compañía le brinda al rugby está relacionado con impulsar y promover el desarrollo del deporte en el país, a través del sponsorship de la UAR. «En Zurich entendemos a la sustentabilidad como un concepto que atraviesa toda nuestra operación. La comunidad representa uno de los ejes en los que nos enfocamos, y el deporte en particular es un pilar fundamental que impulsa el desarrollo de las nuevas generaciones. Le deseamos toda la suerte a nuestra selección en el torneo más importante del rugby», afirmó **Adriana Arias, Head of Communications de Zurich Argentina**. «Estamos muy felices de extender este vínculo con Zurich y fortalecer este compromiso a lo largo de los años, compartiendo los valores del trabajo en conjunto y la seguridad dentro del deporte», añadió **Miguel Dupont, Gerente Comercial de la Unión Argentina de Rugby**. Además, **Zurich acompaña el programa de la UAR, Rugby Seguro**, enfocado en priorizar la seguridad y el deporte limpio para minimizar los riesgos, a través de diferentes capacitaciones interdisciplinarias orientadas tanto a jugadores, entrenadores, médicos, referentes y managers, entre otros.

Breves del Informe

Fondo SIGMA, cultura emprendedora de triple impacto



Con el objetivo de enriquecer el ecosistema con impacto en lo social, ambiental y cultural, a través del **Fondo SIGMA se pusieron a disposición más de \$30.000.000 para financiar organizaciones y empresas**. Además, con la finalidad de expandir la iniciativa y promover un mayor crecimiento de esta propuesta, están invitando a que otras empresas se sumen al fondo para aunar esfuerzos y lograr resultados de superior envergadura. Transformar e inspirar el impacto positivo en la sociedad a nivel federal, ofrecer recursos y crear instrumentos de financiamiento son parte de la fórmula **SIGMA, un fideicomiso que conecta a grandes inversores con empresas e instituciones; siempre alineados a los objetivos de desarrollo sostenible**.

Uno de los últimos proyectos financiados por el fondo es la organización **Zafrán**, que certificó como empresa B en 2020, desarrollando packs biodegradables y productos orgánicos para niños. Otras empresas que recibieron financiamiento son **La Chozza**, que elabora lácteos y verduras orgánicos; **Beepure**, también de productos alimenticios como miel y mermeladas; **Coopsol**, una cooperativa dedicada a la miel, que usó el dinero para la compra de un camión que se usará para la ampliación de la estrategia de logística y **Pro Mujer**, institución a través de la cual se otorgan microcréditos para mujeres emprendedoras, facilitando de este modo un sostén económico y la inclusión. «Desde San Cristóbal Caja Mutual continuamos apoyando el desarrollo y generación de oportunidades de financiamiento, tendiendo puentes para solucionar problemáticas sociales, culturales y ambientales», destacó **María Martha Nadeo, Gerente General de San Cristóbal Caja Mutual**. **SIGMA** tiene como principal objetivo **impulsar el desarrollo de las finanzas, liderando la transición hacia un sistema financiero sostenible**. Para eso, facilita instrumentos que inciden positivamente en la sociedad y el planeta. Esta alianza se basa en lo que mejor hace cada una de las partes. **San Cristóbal Caja Mutual** tiene los recursos y competencias económicas, mientras que **Sumatoria** es una ONG con amplio conocimiento para vehicular las inversiones de triple impacto. **Ambas llevan adelante el Fondo SIGMA para generar una comunidad con un propósito más sustentable sin filantropía**.

Experta Seguros «Puertas abiertas», el nuevo ciclo que busca potenciar el canal de diálogo con los PAS y Brokers

Esta nueva iniciativa propone un espacio de visibilidad, transparencia y cercanía con todos los productores para tender lazos en pos del desarrollo del negocio. Con una amplia trayectoria en el mercado asegurador y respaldada por el **Grupo Werthein**, **Experta Seguros** presenta «**Puertas Abiertas**», el nuevo ciclo de encuentros destinados a potenciar su canal de diálogo con los **Productores Aseguradores de Seguros y Brokers**. A partir de esta iniciativa, desde la compañía buscan seguir desarrollando una escucha activa y un nuevo canal de diálogo para trabajar de manera conjunta en mejores productos y así continuar el proceso de evolución hacia un servicio cada vez más diferencial y a la medida del cliente. Además, este proyecto brinda la posibilidad de compartir proyecciones e ideas con sus socios para ampliar sus negocios.



«Puertas Abiertas es un canal para fomentar el diálogo. El objetivo es poder conversar e intercambiar ideas, para juntos encontrar las mejores respuestas y descubrir oportunidades», dijo **Patricia Monkowski, Gerente de Marketing Estratégico**. De esta manera, se llevarán a cabo encuentros semanales que contarán con la participación tanto de **Roy Humphreys, CEO de la compañía**, como **Gonzalo García, Director Comercial**, en las cuales se realizará una introducción al plan estratégico y se enumerarán los nuevos desafíos de la industria.

El CEO de la compañía, **Roy Humphreys**, expresó: «este espacio es para escucharnos, para compartir ideas y construir juntos». Además subrayó que «en el desarrollo de autos, por ejemplo, el canal tuvo un rol protagónico, participando activamente, proponiendo ideas». Por su parte, **Gonzalo García**, Director Comercial, comentó: «Experta evolucionó y se transformó en una compañía multiproducto, junto a nuestros socios estratégicos. Es por eso que todo nuestro esfuerzo está enfocado en el acompañamiento continuo». Como compañía que cuenta con capitales 100% argentinos y se encuentra presente en cada rincón del país, **Experta Seguros** continúa ampliando sus canales de comercialización. «Te invitamos a ser parte de su red de productores ingresando a» <https://www.experta.com.ar/productores/> «Sé parte de una compañía que da respaldo y acompaña en cada momento. Vas a poder participar de los encuentros de Puertas Abiertas y de todos los beneficios que la compañía brinda a sus socios estratégicos».

¿Boom de Garantías Aduaneras?



Por **Mariano Nimo, Gerente General de AFIANZADORA** Números engañosos del comercio exterior que a primera vista motivan, **pronostican una recuperación del volumen de primas de las garantías aduaneras para este año**. A pesar de las bajísimas bases de comparación con el 1er. Semestre de 2020, donde el mundo entero se paralizó hasta saber cómo manejar este flagelo, el circunstancial rebote entusiasma. Yendo a los números duros del **primer semestre de 2021, la expansión de las exportaciones fue de un +28%**, explicados principalmente por un mejor valor (precio) de las mercaderías transaccionadas. **Las importaciones**, por su parte, **dieron un salto exponencial del 50%** que, al contrario de las exportaciones, se debe principalmente a un mayor volumen de cantidades. Sin dudas, esta ecuación explica la foto política-económica-social del 2020, donde el eje sanitarista ganó por goleada la batalla conceptual con consecuencias contundentes en la actividad económica, además de sus implicancias sociales: retracción del 10% del PBI, reducción del intercambio comercial de más de USD 25.000 millones y un incremento alrededor de los 10 puntos en la pobreza. **Este fuerte repunte de la principal materia prima (importaciones) de las Garantías Aduaneras obedece al relajamiento de las medidas de aislamiento y cuarentena** que permitieron una mayor normalidad en las bases económicas. Con ocho meses de alzas interanuales consecutivas, las importaciones parecen indicar una recuperación de la necesaria inversión, que se encuentra en sus mínimos niveles de la última década. Cuando analizamos su composición, la buena noticia es que los rubros que mostraron mayor crecimiento se encuentran vinculados a la producción (piezas, accesorios, bienes de capital e intermedios). **Brasil y China se posicionan como los principales socios comerciales de Argentina**, destacándose el comportamiento de Estados Unidos, con incrementos del casi 80% de intercambios en ambas variables (impo y expo). El tipo de cambio juega su partido en este segmento aduanero de los seguros de caución, dado que es un mercado que se mueve en moneda 'dura', USD (dólares americanos). Esto implica que sea un segmento en donde se aprecie constantemente en pesos al calor de las recurrentes correcciones de nuestra moneda local (devaluaciones).

Transitamos un 2021 que recuperará parte de la tragedia 2020, pero que aún necesita de argumentos más sólidos vinculados con la macro para interpretar este repunte como un crecimiento genuino y sustentable. **#CulturaAfianzadora**. Fuente: **Afianzadora - Seguros de Caución**. <http://www.afianzadora.com.ar/>

LatAm Insurtech Journey de Digital Insurance LatAm



nuestro propósito con Digital Insurance LatAm de **'propulsar el sector asegurador en el mundo que viene'** y nos preguntamos cómo contribuir a este propósito. Por supuesto que hay múltiples formas como ayudar a desarrollar una estrategia de innovación e implementarla con metodologías fast-track, democratizar el conocimiento para que todos puedan acceder libremente o bajo el formato de conferencia, capacitar a los mejores expertos mundiales del sector y también fomentando el desarrollo del ecosistema Insurtech».

¿Cómo ayudar a emprendedores insurtechs?

Una de las ideas era identificar, analizar y poner a la luz -sin costo- a todas las insurtechs del mercado de Latam. «Las insurtechs son altamente colaborativas, o sea, a diferencia de la mayoría de las Fintechs, no tratan de competir con el sector asegurador, sino más bien de colaborar en más de 90% de los casos, entonces habíamos encontrado una forma de colaborar», destaca **Bertin**. ¿Qué es una insurtech? ¿Cómo clasificarlas? ¿Una insurtech es considerada de tal país porque está basada en ese país o porque tiene suficiente representación o negocio en dicho país? De ahí, nacieron los **Mapas Insurtechs de Digital Insurance LatAm** que tuvieron una recepción excepcional del mercado. Esta edición -Julio 2021- hace Foco en Chile, con motivo del lanzamiento durante Agosto, de la **Asociación de Empresas Insurtech, InsurtechChile**. A la fecha, **hay 352 insurtechs en América Latina** (32% Brasil y 68% Latam sin Brasil). **El ecosistema crece un +25% anual**, a este ritmo podríamos tener más de 1.000 insurtechs en 2025. Si bien el ecosistema de Latam representa el 7% del ecosistema insurtech mundial, solo representa el 2% de la inversión mundial y se estima que el monto total de inversión en Latam fue de u\$d 501m.



profile

DELTA ECO HOTEL

El perfecto recreo de la ciudad



Hotel El Delta Eco Hotel anunció su reapertura a partir del 13 de Agosto. Enmarcado en un sitio natural privilegiado, rodeado de los verdes más diversos, ideales para que la estadía resulte inolvidable, el hotel ofrece 16 habitaciones standard, 4 habitaciones superiores y 19 cabañas monoambientes con muelle privado; dos áreas de piscinas: una cubierta y climatizada con una piscina y jacuzzi para 6 personas; otra descubierta, donde se puede optar por una piscina lúdica, una de nado contra corriente y un jacuzzi, senderos y pasarelas para caminatas, servicio de Internet, TV satelital y seguridad permanente. La propiedad solo admite huéspedes mayores de 10 años. Por razones de seguridad y cuidado del medio ambiente, está prohibido fumar en áreas cubiertas y semi-cubiertas del hotel, incluyendo pasarelas y decks de habitaciones, quedando únicamente habilitados para fumar todos los muelles de los *bungalows*, la marina principal, el muelle principal y los gazebos.

Programa de Actividades

A tan solo una hora del Obelisco, el **Delta Eco Hotel** es ideal para disfrutar de un programa de actividades que incluye todo: relax, alojamiento, gastronomía y diversión al aire libre, ya sea para disfrutar en pareja, en grupos de amigos y amigos, o solos y solas, a 20 minutos de la **Estación Fluvial de Tigre**.

con atril al aire libre. También se encuentran incluidos en la oferta del hotel el uso de los *kayaks*, dobles o individuales.

Durante la noche, propone actividades como bingo, torneo de truco, películas, clases de salsa o rock y, además, el clásico fogón de los sábados.

- Adicionalmente a estas actividades, los huéspedes podrán disfrutar de las instalaciones del hotel al aire libre como:
- Cancha de fútbol.
 - Cancha de vóley.
 - Piscinas externas (una convencional, una de nado contra corriente, un jacuzzi).
 - Remo y kayak. Se practican en canales y laguna dentro de la propiedad.
 - Minigolf de 9 hoyos.
 - Área de fogón.



ficha técnica

NOMBRE	DELTA ECO HOTEL
DOMICILIO	Río Carapachay 605, Tigre Provincia de Buenos Aires
TELÉFONO	(54 11) 5236 0553
HOTEL	16 Habitaciones standard; 4 Habitaciones Superiores; 19 Cabañas monoambientes con muelle privado.
VIARIOS	Spa. Piscina cubierta y climatizada. Jacuzzi para 6 personas. Piscina descubierta y jacuzzi. Remo y kayak. Internet, TV Satelital y Seguridad. Programa de Actividades. Eventos.



Sala de Juegos

- Mesas de pool, ping pong y metegol.
- Sapo y dardos de tiro al blanco.
- Bar.
- Minigolf de 9 hoyos. ➡



Máximo contacto con la naturaleza y una estadía inolvidable



Gastronomía en el Delta

En el restaurante del hotel los huéspedes podrán disfrutar de un desayuno súper completo con budines, medialunas, opciones para celíacos, dulces, mermeladas, panes caseros, cereales, frutas, opciones saladas de fiambres y variedad en la preparación de huevos. También se ofrecen infusiones variadas y jugos naturales.

Para el almuerzo y la cena, los comensales tendrán un menú con opciones de entradas, platos principales y postres incluidos. Además una excelente carta de vinos (no incluida) para disfrutar dentro del restaurante con ventanales con vista al parque, o al aire libre en la galería y gazebo.



Spa

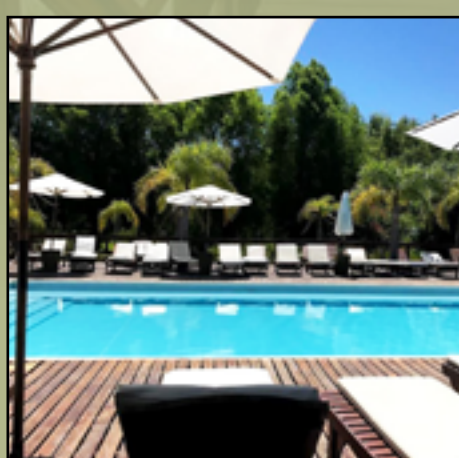
Completamente equipado con las últimas tecnologías aplicadas a la salud y el bienestar, el **Spa** ha sido creado con el propósito de proporcionar un equilibrio entre la naturaleza y el cuerpo humano, utilizando ingredientes naturales del entorno, cuidando el medio ambiente que nos rodea, generando sensaciones de descanso y encanto con uno mismo. El hotel cuenta con 10 gabinetes de masajes y tratamientos; Sauna; Baño de vapor; Pediluvio; Piscina cubierta con jacuzzi.

Los espacios fueron pensados para otorgar una sensación de calma y equilibrio con el entorno. Las salas de tratamiento están aromatizadas invitando a relajarse. Los huéspedes tienen libre acceso a las piscinas y jacuzzis del hotel, al sauna seco y de vapor (unisex), al pediluvio y a la sala de relax.

Debido a los protocolos que impuso la pandemia, el uso de todas las instalaciones de spa se llevará a cabo por medio de turnos, respetando un aforo total y simultáneo de 14 pasajeros -que el pasajero reservará al momento de realizar su reserva-. Durante su turno, podrá utilizar de manera libre todas las instalaciones alternándolas a su gusto, respetando siempre el aforo de cada instalación.

Las instalaciones habilitadas y sus aforos correspondientes son los siguientes:

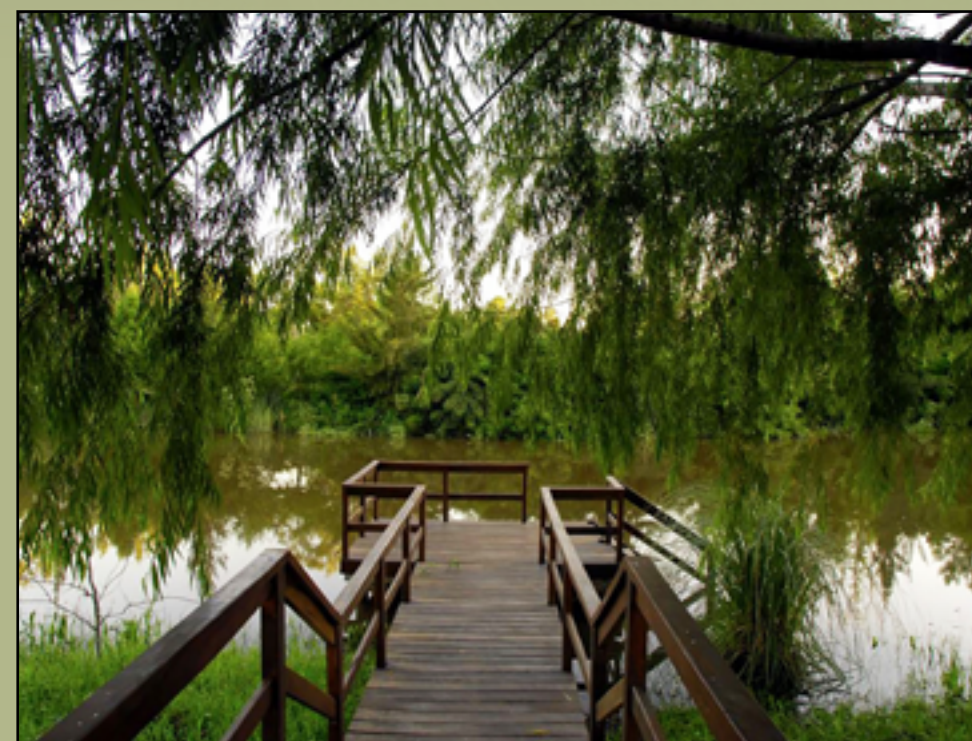
- Piscina climatizada 6 personas.
- Jacuzzi 4 personas.



- Sauna seco 4 personas.
- Sauna húmedo 2 personas.
- Gimnasio 4 personas.
- Sala de relax 10 personas.
- Vestuario damas 4 personas.
- Vestuario caballeros 3 personas.

Divertimento & Wellness

Al programa **'Divertimento'** se le podrá adicionar un programa de estadía saludable, e incorporar nuevas rutinas de vida sana con opción de plan de comidas **healthy** especialmente pensado. Además, se podrá sumar masajes, programas faciales de hidratación y distintos tratamientos.



Cumplimos 25 años
cuidando a tu gente,
25 años cuidando
a tu empresa.

Prevención ART 25
de SANCOR SEGUROS 25 AÑOS





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Andrés Faragó

Casado - 74 Años - 3 Hijos (Flores, Juan, Celina) y 5 nietos - Signo Virgo (31-08-1947)

Socio del Estudio Faragó & Corrales**● UN HOBBY**

La fotografía

● LA JUSTICIA

Un valor que exige lo mejor de nosotros

● SU MAYOR VIRTUD

La constancia

● LA SEGURIDAD

Una pretensión inalcanzable

● AVIÓN O BARCO

Lo mismo con tal de viajar lejos

● VESTIMENTA FORMAL O**INFORMAL**

'Elegante sport' como decían al invitar

● UN SER QUERIDO

Todos los que integran mi grupo familiar

● ACTOR Y ACTRIZ

Sean Connery y Meryl Streep

● UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Conocer Transilvania, donde nació

mi padre

● LA MENTIRA MÁS GRANDE

«A mí eso no me va a pasar»

● NO PUEDO DEJAR DE TENER...

Esperanza pese a todo

● UN RIESGO NO CUBIERTO

La decepción

● LA MUERTE

El final inevitable que nos cuesta aceptar

● EL MATRIMONIO

un hermoso compromiso que se renueva

● EL DÓLAR

La referencia económica inevitable

en nuestro país

● SU RESTAURANTE FAVORITO**PARA CENAR**

Cabernet

● UN SECRETO

Decirlo dejaría de serlo

● EL PASADO

Hacia donde vuelvo para afrontar

el presente y preparar el futuro

● ME ARREPIENTO DE

No saber tocar ningún instrumento musical

● ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA**INVERTIRÍA DINERO?**

En el que no confío en quien lo lleve

a cabo

● UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE**RECUERDE HASTA HOY**

Los partidos de fútbol con los pibes

vecinos en mi barrio de Flores

● LE TENGO MIEDO A...

No responder a lo que esperan de mí

● LA INFLACIÓN

Mi compañera de toda la vida

● TENGO UN COMPROMISO CON...

La educación integral

● LOS HOMBRES EN EL TRABAJO**SON MEJORES QUE LAS MUJERES**

Frase acuñada en el siglo pasado,

inaplicable en éste

● EL FIN DEL MUNDO

Ese momento en que ninguno cree

que va a estar presente

● UN PERSONAJE HISTÓRICO

Winston Churchill

● EN COMIDAS PREFIERO...

Las de Medio Oriente

● ¿QUÉ MALA COSTUMBRE**LE GUSTARÍA DEJAR?**

Perder el tiempo en cuestiones

intrascendentes

**● ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Aunque cueste hay que perdonar

● DIOS

Una cuestión de fe

● EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Bahía Manzano

● ESCRITOR FAVORITO

Sándor Márai

● EN TEATRO

Las grandes comedias musicales

● LA CORRUPCIÓN

Una de las debilidades más dolorosas

de la humanidad en todos los tiempos

● LA INFIDELIDAD

El peor enemigo de la confianza

● PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE

La serie Billions

● UNA CANCIÓN

Por razones reservadas, Strangers in

the Night, by Frank Sinatra

● ESTAR ENAMORADO ES...

Dejar de lado la razón para sentir

con el corazón

● UN PROYECTO A FUTURO

Escribir sin prisa y sin pausa

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

La reciprocidad

● ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

«Alma partida», de Akira Mizubayashi

● LA TRAICIÓN

Esa que nos espera a la vuelta de

cada esquina

● SU BEBIDA PREFERIDA

Champagne Baron B Brut Nature

● UN FIN DE SEMANA EN...

Cariló

● EL AUTO DESEADO

No es objeto de mis deseos

● MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIO ÚLTIMAMENTE

La mejor, 'Los dos papas'.

La peor, 'Cielo de medianoche'

● PSICOANÁLISIS

Ausente con aviso

● MI MODELO PREFERIDO ES

Mi modelo de mujer, mi Abuela

Ana María

● MI MÚSICO PREFERIDO ES...

Paul McCartney

● EL CLUB DE SUS AMORES

Buenos Aires Rowing

CARA
a
CARA**● EL PERFUME**

L'eau D'Issey

● LA MUJER IDEAL

No existe, ni tampoco el hombre

● RED SOCIAL PREFERIDA

La del café con un amigo

● LA CULPA ES DE...

Cada uno pero en distintos grados

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

Su figura, obvio, y después sigo con

los detalles

● SI VOLVIERA A NACER, SERÍA

Un hermoso bebé

● UN MAESTRO

El jefe de mi primer trabajo en Leng

Roberts, el querido Frances Guilhaumont

● EN DEPORTES PREFIERO...

Tenis, y en tenis Djokovic

● UNA CONFESIÓN

Imposible en este cuestionario

● EL GRAN AUSENTE

Mi padre fallecido cuando yo tenía 20

● NO PUEDO

Olvidar mis orígenes

● MI PEOR DEFECTO ES

Ser muy exigente conmigo y con los demás

● MARKETING

Una disciplina que siempre me atrajo

● ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Una platea preferencial en la cancha

central de Wimbledon

● ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Escuchar música clásica

● DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?**

Amsterdam

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