



informe

operadores de mercado



Entrevista a Ariel Giachino

Chief Commercial Officer de Grupo Campici

Grupo Campici transforma el mercado

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

GRUPO CAMPICI PRESENTA A SU CHIEF COMMERCIAL OFFICER (CCO)

Entrevista a

Ariel Giachino

Grupo Campici diversifica y digitaliza sus canales y productos al servicio de sus PAS

El objetivo principal de Grupo Campici es posicionar a Boston entre las primeras 10 aseguradoras del mercado de la mano de su extensa red de productores. Actualmente, el Grupo trabaja en un proyecto digital muy grande que le va a permitir a su red comercial generar fuertes ingresos a través de la venta de productos no tradicionales y de gran volumen. Al mismo tiempo, trabaja en alianzas con grandes sponsors implementando programas de afinidades, donde el rol del PAS también será clave. Apuesta a triplicar sus ingresos reales para los próximos tres años sin descuidar la meta de que cada riesgo tiene que arrojar resultado técnico positivo.



Giachino. «Estamos haciendo foco en la diversificación y digitalización de canales y productos de ambas empresas. En breve estaremos lanzando una super app que tendrá los verticales de Fintech, insurtech y un market place. Estará dirigido principalmente a nuestra red de productores para que éstos puedan brindarle todos estos beneficios a sus clientes».

Ariel Giachino, Chief Commercial Officer (CCO) de Grupo Campici, reflexiona sobre la actualidad y la proyección del Grupo.

- ¿Cuáles son sus principales desafíos y objetivos como Chief Commercial Officer de Grupo Campici? ¿Qué lo motivó a sumarse al Grupo?

- Cuando Gonzalo me contó a qué nivel quiere llevar a las empresas del grupo, no dudé un segundo en sumarme. Me encontré con una decisión firme de querer revolucionar el mercado. Conducir comercialmente este grupo es, sin duda, el mayor y mejor desafío que se pueda liderar.

Nuestro objetivo principal es posicionar a Boston entre las primeras 10 aseguradoras del mercado de la mano de nuestra extensa red de productores.

Lo más desafiante será la forma en la que lo vamos a lograr. **Estamos trabajando en un proyecto digital muy grande** que le va a permitir a nuestra extensa red comercial generar fuertes ingresos a través de la venta de productos no tradicionales y de gran volumen. **Al mismo tiempo, estamos trabajando en alianzas con grandes sponsors implementando programas de afinidades.** En estos programas también será clave el rol del productor asesor.

- ¿Cuál es su trayectoria en el mundo de las finanzas y específicamente en relación a los Seguros?

-Tengo más de 20 años en el mercado asegurador. Tuve la posibilidad de liderar y desarrollar grandes negocios en importantes empresas. Desde la creación del centro de atención al productor en Liberty Seguros, el desarrollo de líneas personales y programas de afinidades en Aon, así como también la creación de Garbarino Seguros, entre otras experiencias. ➡

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





PROTAGONISTAS



» - ¿En qué consiste el proyecto de transformación de Grupo Campici y cuál es su impacto directo en Boston Seguros y en TPC Seguros?

- Estamos haciendo foco en la diversificación y digitalización de canales y productos de ambas empresas. En breve estaremos lanzando una super app que tendrá los verticales de Fintech, insurtech y un market place. Estará dirigido principalmente a nuestra red de productores para que éstos puedan brindarle todos estos beneficios a sus clientes dándole la posibilidad de que puedan pagar en cualquier comercio accediendo a importantes descuentos, cotizar sus seguros y comprar, desde electrodomésticos hasta la posibilidad de acceder a un crédito.

A esto tenemos que sumarle la «oficina virtual» del productor, tienda que permite que los clientes coticen, contraten y gestionen la relación con su productor de una forma ágil y fácil. En ese sentido, estamos implementando canales digitales para que todos los clientes y productores puedan tener acceso a realizar gestiones a través de múltiples canales que se suman a los ya tradicionales.

- ¿Qué son las estrategias híbridas que abarcan la contratación cien por ciento online y de qué manera se inserta el rol del PAS en dicha estrategia?

- En este esquema aprovecharemos las grandes ventajas que nos aporta la tecnología, potenciando el asesoramiento y la calidad en la atención del PAS. El cliente podrá cotizar, contratar y/o solicitar el asesoramiento a través de la oficina virtual del productor, utilizando los medios de comunicaciones digitales a los que estamos acostumbrados a utilizar diariamente.

- ¿Cuál es el plan para la red de Productores Asesores del Grupo? ¿En que consiste la política de retención y fidelización del PAS?

- Estamos desarrollando herramientas que permitirán gestionar más ágilmente la relación con sus clientes y con la compañía.

Al mismo tiempo, los haremos socios en negocios muy grandes con sponsors. Este tipo de negocios, habitualmente en el mercado, pertenecen a otra unidad comercial dentro

de cada aseguradora. En nuestro caso, cada acción estará destinada a incrementar los ingresos del productor y brindar una mejor atención a cada cliente.

- ¿Cuál es el plan comercial delineado para Boston Seguros y su proyección de crecimiento?

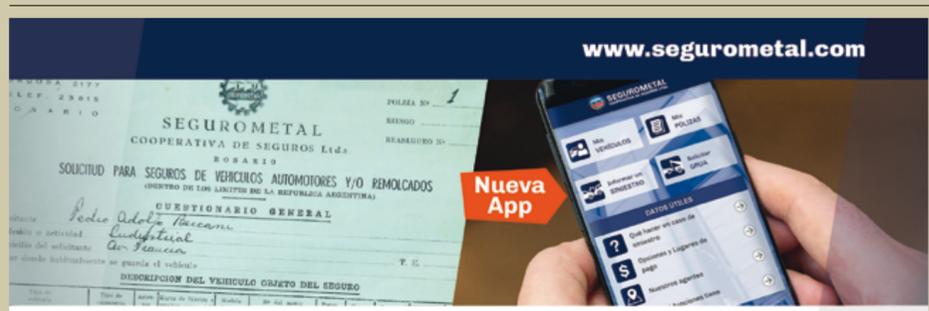
- El plan comercial está orientado a hacer crecer exponencialmente los negocios de nuestros productores de la mano de las nuevas herramientas y desde la creación de nuevos productos. Apostamos a triplicar nuestros ingresos reales para los próximos tres años sin descuidar nunca la meta que tenemos, en la que cada riesgo tiene que arrojar resultado técnico positivo. »



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

Contactanos y sumate a más!

quieroserpas@integrityseguros.com.ar
integrityseguros.com.ar/productores



Nueva App

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



Nº de inscripción en SSN 0286 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



INTĒGRITY SEGUROS

Nº de inscripción en SSN 720 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

PROTAGONISTAS

→ - A poco de cumplir 100 años de vida, ¿de qué manera proyectan posicionar a Boston Seguros entre las 10 primeras aseguradoras del mercado?

- Incrementando nuestra red de productores, diversificando sensiblemente la cartera, y a través de grandes alianzas comerciales que dentro de muy poco tiempo daremos a conocer.

- ¿Cuál es la estrategia de CRM (Customer Relationship Management) tanto para atender las demandas de los PAS como para dar respuesta ante el asegurado que sufrió un siniestro?

- Estamos trabajando desde hace tiempo en un cambio de cultura organizacional. Como un ejemplo de ello, todas las interacciones con nuestros productores y clientes estarán digitalizadas en un software que nos permitirá gestionar el nivel de servicio y el relacionamiento con cada productor y clientes.



- ¿Cuál es el presente y la proyección de TPC Seguros?

- TPC es una empresa sólida con fuerte expertise en RC profesional, esto genera un fuerte vínculo con cada productor dado que sus clientes nos están confiando mucho más que su patrimonio. En ese sentido, estamos por lanzar un programa de marketing relacional que nos va a permitir conocer profundamente las necesidades de cada profesional para ser asertivos en cada oferta que hagamos.

Estamos con foco en el desarrollo de un programa para toda la comunidad que irá desde los seguros, pasando por entretenimientos y llegando también con una super app que les permitirá acceder a un mundo de beneficios. →



tpcseguros

¡Conocé TPC App!



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

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

¡Y más!

TPC Productores DISPONIBLE EN

Google play

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

Buscanos en
TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN
0741

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 29 / Nº 713 - Abril 2022

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES

Tucumán 1946, Piso 3º, Oficina "B" (C1050AAN), CABA, Argentina

www.informeoperadores.com.ar

https://www.instagram.com/informeoperadores/ - https://twitter.com/InformeOperador

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

COLABORADORES

Lic. Anibal Cejas.

Dra. Gabriela Álvarez.

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

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

#1 VOS



GRUPO ASEGURADOR
La segunda

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



→ - Siendo una de las empresas de mayor *expertise* en Responsabilidad Profesional, ¿de qué manera proyectan lograr una mayor diversificación de productos y negocios?

- Tenemos una posición de privilegio para diversificar el negocio dado que nuestros clientes finales nos confían mucho más que su patrimonio, por lo tanto, a través de la comunidad de beneficios que estamos desarrollando y de la mano de nuestra red, vamos a llegar con propuestas que se adecuen a cada cliente.

- ¿Cuáles son los planes de Grupo Campici a corto y mediano plazo?

- Somos muy conscientes que el comportamiento de los clientes está cambiando cada día, ya nadie concibe que las nuevas generaciones estén cómodas utilizando los canales de comunicación a los que estuvimos acostumbrados. En ese sentido, *estamos preparando a nuestro grupo y red comercial para acompañar con celeridad estos cambios diariamente*. Nos enfocamos en anticiparnos y no «correr desde atrás» los cambios de consumo que se van modificando permanentemente.

Pretendemos que las empresas del grupo para los 100 años de Boston -en 2025- sean siempre y para todos los ramos, la primera elección para nuestros productores y clientes

- ¿Cuál es la importancia que tienen los Recursos Humanos para el Grupo?

- También *estamos muy enfocados en seguir sumando a los mejores talentos del mercado*. Esto no es un deseo sino una realidad, ya que desarrollamos un gran equipo corporativo que, junto con el gran esfuerzo y trabajo de los CEOs de cada empresa, vamos a lograr la transformación y la revolución que queremos. 🍷



En **Libra** te ofrecemos **más negocios y mejores oportunidades**



Somos una Compañía Integral que busca darte en todos los ramos **productos innovadores**. Desarrollamos, para vos y tus clientes, nuevos productos personalizados aportando un valor agregado al mercado asegurador.

Somos **actitud que avanza**.
libraseguros.com.ar

LIBRA
Compañía de Seguros



Más Herramientas. Mejor Servicio

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



FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



Los balances a Diciembre están en rojo

En vista de los balances a diciembre 2021 de las aseguradoras, publicados por la SSN, invitamos a Juan Bettinelli, Socio de Russell Bedford Argentina; Nicolás Casarino, Socio de PwC Argentina; Gustavo Trías, Director Ejecutivo de la AACS; Eliana Gómez Barreca, Analista de Moody's Local Argentina; y a Julián García, Director Ejecutivo de ADIRA, para conocer su perspectiva sobre la crítica situación del mercado que se desprende de las cifras citadas.

Escribe Lic. Anibal Cejas



Recientemente, la SSN publicó los balances actualizados al 31/12/21. En vistas de lo allí expuesto, consultamos a los especialistas sobre la situación actual del mercado asegurador argentino.

«Los resultados del mercado asegurador argentino por el período de 6 meses finalizado el 31 de diciembre de 2021 arrojaron una pérdida de (\$14.441 millones)», expuso Juan Bettinelli, Socio de Russell Bedford Argentina, «lo cual muestra un profundo deterioro respecto de los resultados registrados en el mismo período del año anterior (31/12/2020), cuando alcanzaron una ganancia de \$ 43.022 millones.

Dichos resultados se dan en un contexto de fuerte presión inflacionaria, donde los costos siniestros crecen a un ritmo superior al de la producción».

Gustavo Trías, Director Ejecutivo de la AACS, amplió esta mirada, analizando el contexto económico del país: «Estamos en un cuarto año con inflación muy elevada, la cual seguramente estará cercana al 60%. Por otro lado, el crecimiento del último año estuvo en 10% del PBI y este año estará entre 3% y

4%. Esto último es positivo para nuestro sector, aunque todavía no se ve plasmado en ciertas actividades económicas, como la automotriz, importante para el desarrollo de la venta de seguros. Las ventas de vehículos 0km de los últimos tres años están por debajo de los 460.000 vehículos, cuando el promedio de los cinco años previos fue de 750.000 ventas promedio por año. Esto impacta directamente en la evolución y el desarrollo del sector.

Dentro del ramo Automóviles, este estancamiento ha generado una guerra de precios bastante riesgosa, ya que pareciera que los

players del mercado no se resignan a perder cartera, por lo que deben buscar sólo en la competencia. Con esta puja, las tarifas se ajustan a la baja, cuando tenemos frecuencias que han retornado a la normalidad, y la inflación de piezas y repuestos es muy superior al IPC y al incremento de los precios de los 0km, muchas veces motivado por la baja de las importaciones en esta materia.

Otra de las problemáticas que se viene manifestando tiene que ver con el rendimiento negativo de las inversiones. Los balances de diciembre de 2021 arrojaron un resultado de Inversiones de 1,5% negativo sobre las primas ganadas, mientras que en el mismo período del año anterior fue 14,7% positivo.

La siniestralidad se ha recuperado y ha alcanzado los niveles prepandemia; al cierre de diciembre alcanzó 58,8% contra 51,7% del año anterior.

La combinación de ambos resultados ha generado que el mercado cierre diciembre 2021 con pérdidas de \$ 14.500 Millones, resultado que no se veía desde hace muchos años.

En este momento, nos encontramos con desafíos muy importantes como mercado asegurador. Debemos cuidar fuertemente el resultado de las aseguradoras para no continuar con pérdidas que sólo llevarán a destruir la solvencia de los jugadores que se encuentren con mayores complicaciones».

Trías sugirió trabajar en la eficiencia del gasto, avanzar en trabajos colaborativos, desarrollar y comercializar los productos bajo bases técnicas, tener herramientas que permitan innovar y facilitar la mercantilización de productos, atendiendo a los cambios. «Todos ellos son desafíos que tenemos que afrontar para tener un mercado más solvente y que compita en igualdad de condiciones», concluyó.

En consonancia con esto, Eliana Gómez Barreca, Analista de Moody's Local Argentina, indicó: «Uno de los principales desafíos de la industria para 2022 es lograr un crecimiento por encima de la inflación, en un contexto de alta competencia que limita a las compañías a trasladar los costos crecientes en su estructura de gastos a sus tarifas. Al cierre del primer semestre del ejercicio fiscal 2021/2022, se observó un crecimiento en las primas brutas del mercado de tan sólo el 0,5% en términos reales con respecto al mismo período del año anterior.

Además, si a esa imposibilidad de trasladar el aumento de gastos a precios, le sumamos los bajos rendimientos financieros, ➡

TRAYECTORIA QUE NOS UNE



Hace un año que comenzamos un nuevo recorrido. Nos renovamos porque para nosotros lo más importante de nuestra trayectoria, es consolidar la de nuestros clientes y productores asesores.



BOSTON
SEGUROS



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



➔ obtenemos como resultado una disminución en el retorno sobre el capital de la industria, que presenta una tendencia a la baja en los últimos trimestres y que al cierre de diciembre de 2021 tomó un valor anualizado de 5% negativo».

Julián García, Director Ejecutivo de ADIRA, presentó una situación similar, afirmando que los resultados negativos que muestran los balances tienen como consecuencia un replanteo de la gestión dentro de las propias compañías. «Se evidencia un problema serio sobre las tarifas, o sea las primas, y a su vez hay que enfrentar los costos crecientes de los siniestros. Los valores de repuestos automotores o daños son cada vez mayores y los fallos judiciales imponen montos realmente excesivos, no acordes a la realidad económica del daño a indemnizar. Actualmente, la siniestralidad está en niveles iguales o superiores a la etapa prepandemia».

La ronda finalizó con Nicolás Casarino, Socio de PwC Argentina, quien afirmó que, a pesar de todo, «el mercado argentino ha logrado sostener los niveles del negocio en cuanto a facturación, con un aumento nominal de la producción del 51,5% en comparación con el mismo período del año anterior, totalizando un volumen de \$662,4 mil millones en el semestre julio-diciembre 2021. Considerando el nivel de inflación general de 50,9% durante el año 2021, podemos decir que el mercado superó la presión inflacionaria sobre los ingresos, sin llegar a tener un crecimiento significativo en términos reales que destacar».

Y sumó: «La presión inflacionaria sí se hace sentir sobre la siniestralidad que, al 31 de diciembre de 2021, se ubica en 54,9%, ratio que desmejora respecto del último cierre anual a junio 2021 el cual marcaba 45,3%. Los siniestros liquidados durante el mismo período de julio-diciembre 2021 superaron ampliamente el nivel del segundo semestre del 2020, creciendo en más de un 97% en términos nominales».

Seguidamente, añadió: «Vale tener en cuenta que la economía argentina evidenció un crecimiento interanual del 8,6% al cierre del último trimestre del 2021, siendo el cuarto trimestre de variación positiva luego de seis períodos de caídas consecutivas. Por su parte, en el desempeño trimestral, es decir respecto al período julio-septiembre de 2021, el PBI desestacionalizado se expandió un 1,5%. Durante el año 2021, la economía avanzó 10,3% respecto del año 2020».

En este contexto de rebote pospandemia de la economía local, es esperable observar un acompañamiento del mercado de seguros en términos de primas emitidas, aunque el riesgo inflacionario continuará afectando los resultados técnicos y financieros de las entidades».

Inflación

Casarino y García volvieron sobre el impacto de la inflación en los números de las aseguradoras.

«La reexpresión de la información contable a moneda homogénea generó un sinceramiento de los números del sector asegurador», afirmó Casarino. «La información contable histórica nos mostraba una estructura de resultados técnicos negativos con resultados financieros altamente positivos. Esto se revierte al reconocer la exposición a la pérdida del poder adquisitivo que tienen



▲ Juan Bettinelli, Socio de Russell Bedford Argentina

los activos monetarios netos de las aseguradoras. El rendimiento de las carteras de inversiones no llega a cubrir la tasa de inflación del mercado (rendimiento real negativo), por lo que el resultado financiero pasa a ser negativo. En cambio, los resultados técnicos se ven mejorados por la homogeneización en la moneda en la cual se miden las primas y siniestros devengados», aseguró.

Además, comentó que el incremento de los costos del sector se da por el aumento del precio de las indemnizaciones que la inflación genera, y por la frecuencia siniestral que en los últimos meses volvió a ubicarse a los niveles previos a marzo de 2020.

«Por otro lado -continuó-, los resultados financieros no logran cubrir la exposición a la inflación. Los activos invertidos por las aseguradoras están sujetos a las variables propias de la economía argentina, siendo títulos de deuda pública locales los principales activos financieros que poseen las compañías, con una participación del 43% de la cartera total de inversiones del sector».

El dólar oficial muy contenido, el estancamiento del país, la incertidumbre sobre los procesos de negociación con organismos internacionales de crédito y sobre el cumplimiento en término de los compromisos de deuda del Estado, sumado a la inflación, son variables que han afectado significativamente el desempeño financiero del negocio, el cual anteriormente alcanzaba a compensar las pérdidas técnicas y aportaba el margen de rentabilidad general para el negocio».

García, por su parte, aportó: «Es una problemática que no se registraba desde hace muchos ejercicios. Antes, se daba una compensación a través del resultado financiero, de los magros resultados operativos. En esta oportunidad, los resultados financieros también son negativos y esto ocasiona un cóctel problemático para la



▲ Gustavo Trias, Director Ejecutivo de la AACS

gestión de las compañías ante la falta de opciones que permitan enfrentar el deterioro de las inversiones frente a la inflación. Así, la conjunción de resultados negativos operativos y de rentabilidad financiera llevan al replanteo de muchos aspectos de la gestión de las compañías de seguro para este año».

Finalizó pronosticando una redefinición de lo que se va a desarrollar en 2022, siendo «un contexto con una macroeconomía altamente inflacionaria y pocas alternativas de inversión que permitan un resultado financiero que, al menos, compense la inflación».

Resultado Final del Ejercicio

La siguiente intervención fue de Bettinelli, quien explicó los factores que llevaron a que el Resultado Final del Ejercicio haya arrojado pérdida: «Si bien las primas emitidas por el período de 6 meses finalizado el 31 de diciembre de 2021 se incrementaron porcentualmente en línea con la inflación (51,5%) en comparación con igual período del año anterior, los costos siniestros subieron muy por encima de estos porcentajes, provocando un fuerte deterioro en los resultados técnicos, que ascendían a \$15.173 millones en diciembre de 2020 y totalizan sólo \$ 847 millones para diciembre de 2021».

Con esto presente, afirmó que esta significativa baja del resultado técnico registrado a diciembre de 2021 no permite compensar el efecto del resultado negativo de la estructura financiera. Y agregó: «Adicionalmente a este efecto, los cargos



▲ Eliana Gómez Barreca, Analista de Moody's Local Argentina

por impuesto a las ganancias, que incluyen el efecto del impuesto diferido, también impactan negativamente al 31 de diciembre de 2021, profundizando el efecto en el resultado final».

La evolución de los indicadores de gestión y rentabilidad al 31 de diciembre de 2021 reflejan claramente esta situación, arrojando peores ratios respecto de los registrados en diciembre de 2020, principalmente en siniestros sobre primas, índice combinado, resultados sobre primas y sobre patrimonio».

Más adelante, Gómez Barreca afirmó: «La baja rentabilidad financiera es producto del contexto de tasas reales negativas y la falta de oferta de instrumentos de inversión que logren retornos por encima de la inflación, lo cual erosiona los márgenes de rentabilidad de las compañías».

En cuanto a la rentabilidad técnica de las aseguradoras, la frecuencia siniestral mostró un aumento significativo, con un índice de siniestralidad del 53,7% al cierre del primer semestre del año fiscal en curso, comparado al 40% reportado al cierre del año fiscal 2020/2021».

«En Moody's Local esperamos que el aumento en la frecuencia siniestral de los últimos meses -comentó- junto con la suba en el costo siniestral por encima de la inflación y la escasez de repuestos a raíz del faltante de divisas y las expectativas de devaluación, generen presión sobre la rentabilidad técnica de las aseguradoras».

Además, identificó la situación actual del sector de aseguradoras de riesgos del trabajo como un factor importante a considerar: «Presentó un retorno sobre el capital de 3% negativo al cierre del último año fiscal, que anualizado a diciembre ➔

TENEMOS UN SEGURO PARA CADA NECESIDAD

#ESTÁSSEGUROESTÁSTRANQUILO

www.ORBISEGUROS.COM.AR

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Junto a vos, dedicados a brindar el mejor servicio.

SEGUROS RIVADAVIA

0810 999 3200 www.seguosrivadavia.com

Descargá nuestra aplicación.

Nº de inscripción en SSN 0222 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

→ 2021 es de -24%. La rentabilidad de este segmento se vio afectada mayormente por el aumento de la litigiosidad, sumado a la demora en el proceso de cierre de siniestros por la falta de instrumentación de los cuerpos médicos forenses, dado que esto implica que muchos casos pasen a instancias judiciales en lugar de poder ser resueltos en una instancia administrativa, y ocasiona un aumento en la suma última pagada por el siniestro. Adicionalmente, el fondo fiduciario de enfermedades profesionales resultó insuficiente para cubrir los casos de coronavirus, por lo que las compañías brindaron cobertura sin poder restituir dichas erogaciones. Esto agregó mayor incertidumbre a la evolución de la rentabilidad en este segmento.

Estas desmejoras se han visto reflejadas también en un deterioro de los índices combinados desde junio de 2020.

Por su parte, Bettinelli señaló: «Los resultados de la estructura financiera se vieron influenciados negativamente por el alto impacto del Resultado por Exposición al Cambio en el Poder



▲ Julián García, Director Ejecutivo de ADIRA

Adquisitivo de la Moneda (RECPAM), generado por los rubros monetarios de los Estados Contables. Arrojó una pérdida de (\$ 8.213 millones para el total del Mercado.

Las cifras comparativas con el periodo anterior (diciembre de 2020) arrojaban una ganancia total para la estructura financiera de \$ 46.521 millones, con una influencia de la pérdida por RECPAM de menor cuantía que a diciembre de 2021».

Activos y Pasivos

¿Cómo evolucionaron los Activos y Pasivos, en general, entre 2020 y 2021?

Bettinelli nos brindó su perspectiva, afirmando que los activos y los pasivos se incrementaron nominalmente en porcentajes similares (en torno al 39%), comparando diciembre de 2021 y diciembre de 2020. Sin embargo, remarcó que dichos porcentajes se encuentran por debajo de la inflación registrada en dicho período, «provocando una disminución patrimonial neta en términos reales en torno del 7% para todo el mercado asegurador».

Y continuando, destacó: «Las inversiones fueron el rubro del activo que menos se incrementó en términos nominales, comparando diciembre de 2021 versus diciembre de 2020 (35,08%), lo que conlleva un mayor deterioro en términos reales». Y sumó: «Por otra parte, las deudas con asegurados, que es el rubro más significativo del pasivo, registró al 31 de diciembre de 2021 el mayor incremento interanual en términos nominales (46,19%).

Con respecto a la evolución de los principales indicadores patrimoniales, al 31 de diciembre de 2021 se verifica una disminución de la participación de las inversiones financieras dentro del Activo, mientras se registran incrementos en la participación de los rubros créditos e inmuebles».



▲ Nicolás Casarino, Socio de PwC Argentina

BIENESTAR ES CONTAR CON

Planes Médicos y Seguros



- 

PLANES MÉDICOS
Todas las coberturas y la mayor infraestructura sanatorial propia - Sanatorios de la Trinidad
- 

SEGUROS PATRIMONIALES
Autos y Flotas, Motos, Hogar, Caucción, Integrales de Comercio y de Consorcio, Todo Riesgo Operativo, Agro, Técnico, Responsabilidad Civil, Incendio, Robo
- 

SEGUROS DE PERSONAS
Vida Colectivo (obligatorios y optativos), Accidentes Personales, Vida Saldo Deudor, Sepelio
- 

ART
Cobertura integral en el ámbito laboral, cuidando la salud del trabajo



GALENO.COM.AR - GALENOSEGUROS.COM.AR

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.



Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

El auge de las apps de Seguros, alcances y funcionalidades



Las nuevas tendencias de servicios al usuario y experiencias, relacionadas con el desarrollo digital, irrumpieron en el mercado tecnológico y mejoraron la calidad de vida de los consumidores. Diferentes industrias comenzaron a gestionar servicios que permiten una comunicación digital fluida entre el cliente y la firma. Y la industria aseguradora no fue una excepción. La utilización de aplicaciones móviles en Seguros busca la adaptación de los servicios y el acercamiento a los diferentes consumidores con el fin de conocer más en profundidad sus necesidades. Esta nota indaga en los alcances y las funcionalidades de las Apps de distintas Aseguradoras.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

Si tuviéramos que utilizar tres palabras para definir actualmente los beneficios de cualquier aplicación móvil destinada al usuario/consumidor, ellas serían sin duda alguna «simple, cómodo y seguro».

La sociedad en la que convivimos se maneja básicamente a través de la simplicidad de los procesos, la posibilidad de realizar cualquier acción las 24 horas del día los 365 días del año desde la comodidad de la casa, y que dichas operaciones realizadas sean seguras, con el fin de evitar cualquier tipo de inconveniente o filtración de información personal.

El tiempo es un valor que escasea en las sociedades modernas, y precisamente por ello toma una especial relevancia el hecho de no contar con un horario límite para poder realizar cualquier tipo de operación, ya sea que estemos hablando de transacciones bancarias, ver un programa de televisión, realizar compras por internet, el pedido del supermercado y, por qué no, contratar seguros para proteger tus bienes.

Apps de uso masivo

Ahora bien, para poder llevar a cabo dichas acciones es fundamental que las diferentes empresas cuenten con los

medios y recursos tecnológicos que permitan a los usuarios poder navegar sencillamente por la aplicación, entender lo que la misma indica y cuáles son sus funcionalidades, seguir los pasos necesarios que la misma posee para poder obtener el resultado final deseado.

Algo que se encuentra hace ya un tiempo muy de moda y que definitivamente revolucionó el mundo televisivo, de las comunicaciones y manejo del transporte, y que también nos sirve quizás como ejemplo emblemático de las nuevas tendencias de servicios al usuario y experiencias, tiene que ver con el desarrollo de servicios digitales tales como Netflix, Youtube, Uber, WhatsApp, que irrumpieron en el mercado tecnológico y mejoraron, sin duda alguna, la calidad de vida de los consumidores.

En el caso de Netflix, como otras aplicaciones que surgen actualmente, permite ver y reproducir en cualquier momento que uno lo desee sus diferentes contenidos que van desde películas, hasta series y documentales. Algo similar ocurre con Youtube, donde podemos encontrar videos de temas de lo más variado que podamos imaginar.



En el caso de Uber, así como las aplicaciones similares que fueron surgiendo, provocó una revolución en el mundo del transporte, no sólo porque permitió dar trabajo a personas con automóvil sin necesidad de gastar enormes sumas de dinero en sacar una licencia, como el caso de los taxis, sino que además permite hacerlo en cualquier horario que el chofer pueda manejar sin límite alguno, brinda a los usuarios la posibilidad de solicitar el auto a través de la aplicación, conociendo de antemano quién será el chofer que nos vendrá a retirar, qué vehículo será, cuánto costará el viaje y cuál fue la experiencia de otros usuarios con ese mismo conductor y automóvil. Incluso permite el pago del viaje a través de la tarjeta de crédito.

La instalación de Whatsapp como medio principal de comunicación tiene también una importancia fundamental para el desarrollo cotidiano, no sólo de las comunicaciones personales sino también de la resolución de conflictos laborales, puesto que brinda una posibilidad de respuesta inmediata, conocer si la otra persona leyó o vio nuestro mensaje, conocer cuándo me están escribiendo, enviar audios, fotos, archivos, entre otras muchas funciones que permite la aplicación, a la cual a su vez se le van agregando nuevas actualizaciones tendientes a facilitar la vida de los usuarios y mejorar así la experiencia.

El surgimiento de todas estas aplicaciones, sumado a la nueva concepción de las tendencias de marketing destinadas a ofrecer productos cada vez más personalizados para el cliente y la idea de lograr su fidelización con la marca, han ejercido presión sobre varias industrias a gestionar servicios que permitan una comunicación digital fluida entre el cliente y la firma. No olvidemos que el nuevo usuario multicanal espera un grado de atención aún mayor en todos los puntos de contacto que tenga con la empresa.

Seguros

La industria aseguradora, si bien fue una de las actividades que más está demorando en ponerse al día con las nuevas exigencias de la sociedad actual, de a poco va evolucionando y generando respuestas que permitan la autonomía de sus clientes y productores.

Es que el mundo asegurador se encuentra atravesando un proceso de transformación digital que, como ->

**ESTAMOS
CONECTADOS**

PERO MÁS IMPORTANTE AÚN
ESTAMOS EN CONTACTO SIEMPRE

NEGOCIO
DATOS
PERSONAS
EMPRESAS

DC SISTEMAS
TECNOLOGÍA ASEGURADORA

ACOMPañANDO, EVOLUCIONANDO
Y GENERANDO NUEVAS HERRAMIENTAS
PARA NUEVAS REALIDADES

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

www.dcsistemas.com.ar

TECNOLOGÍA

→ mencionamos anteriormente, se encontró acelerado en gran medida por la pandemia que modificó en tiempo récord la modalidad de trabajo.

Con el desarrollo de aplicaciones sencillas, personalizadas y pendientes de las necesidades actuales del cliente digital, tanto las empresas como los mismos productores de seguros pueden brindar un mejor servicio a los usuarios, mantenerse actualizados e incluso conseguir ventajas competitivas dentro del mercado. La utilización de una aplicación móvil para el sector de seguros busca la adaptación de los servicios y el acercamiento a los diferentes consumidores con el fin de conocer más en profundidad sus necesidades.

Si bien la transformación digital en seguros se demoró en llegar, una vez que lo hizo ha ido evolucionando día a día. Actualmente en el mercado ya existen algunas aplicaciones móviles que permiten a los consumidores organizar todas las pólizas en un único espacio desde sus teléfonos, contar con asesoramiento personalizado y escoger los productos más convenientes para ahorrar.

Apps de Compañías de Seguros

Recientemente, la firma **BDT Group** -empresa de tecnología especializada en transformación digital e integración de soluciones de software en la industria de seguros- y **LA PERSEVERANCIA SEGUROS** desarrollaron la primera APP que integra en la misma interfaz las funciones de cotización, inspección y emisión de pólizas de autos para el canal productor. Esta aplicación agrega funcionalidades que la convierten en única en su tipo permitiendo elevar el nivel de eficiencia y satisfacción en la interacción con la plataforma y los usuarios. Ofrece la posibilidad de realizar toda la contratación en una sola gestión, ya que incorpora en su menú las funciones para cotizar el vehículo (sin salir de la APP); cargar los datos y fotos requeridas para la inspección previa, efectuar la emisión

inmediata de la póliza desde el celular y finalmente compartir con el asegurado el link del pago para que pueda abonar su cuota. Además, cuenta con la posibilidad de realizar denuncias de siniestros por interfaz de voz (la APP convierte ese audio en texto), incluye filtros de búsqueda para acceder fácilmente al estado de cuenta de los asegurados y la posibilidad de compartir con ellos la copia de póliza, los certificados de cobertura o las denuncias de siniestros por *Whatsapp*, por *mail*, o todos los servicios de mensajería que prefieran. Brinda notificaciones de los servicios de asistencia y permite consultar fácilmente los vencimientos de pólizas de la cartera de asegurados para trabajar con mayor anticipación en las renovaciones y refacturaciones.

■ **SAN CRISTÓBAL SEGUROS** cuenta con una aplicación móvil que permite:

- Acceder a la documentación.
- Reportar un accidente.
- Solicitar asistencia.
- Pagar tu seguro.
- Contactar a tu productor.
- Acceder a beneficios exclusivos.
- Contactarse con la empresa.
- Actualizar tus datos.
- Solicitar la baja de una póliza.

■ **SANCOR SEGUROS** ofrece dentro de su aplicación la posibilidad de:

- Realizar una llamada de emergencia por un siniestro o asistencia.
- Descargar la documentación de tus pólizas.
- Denunciar un siniestro automotor.
- Consultar información acerca de tus seguros.

■ **LA SEGUNDA SEGUROS** desarrolló la aplicación **NetVos**, que permite:

- Pagar tus pólizas.
- Pedir asistencia al hogar.

- Denunciar siniestros de automóviles.
- Consultar tus pólizas.
- Solicitar asistencia mecánica.
- Localizar agencias.
- Solicitar reposición automática de cristales.
- Solicitar reposición automática de ruedas.

■ **ALLIANZ SEGUROS** desarrolló una aplicación para productores, con el fin de que éstos puedan acceder fácil y rápidamente a toda la información de sus clientes. A través de ella, los productores asesores de seguros pueden:

- Consultar la cartera de sus asegurados por DNI y por nombre.
- Ver el detalle de todas las pólizas.
- Descargar la Póliza, Tarjeta Vehicular y el Certificado Mercosur de sus asegurados.
- Descargar el Certificado de Accidentes Personales de sus asegurados.
- Consultar el historial de siniestros de los últimos 6 meses.
- Cotizar y emitir pólizas de autos.
- Consultar el estado de los Pedidos Genéricos.
- Consulta de pólizas renovadas.
- Consulta de Pagos y Cuotas Vencidas.
- Visualizar la agenda de inspección sincronizada en emisión de autos.
- Generar y descargar voucher de siniestros *fast track*.
- Buscar talleres de confianza por nombre o geolocalización.
- Acceder al sitio web de la empresa y redes sociales.
- Contactarte con la Compañía.
- Ingresar utilizando *TouchID* o *FaceID*.

■ **RÍO URUGUAY SEGUROS** cuenta con la aplicación **RUS Móvil**, que proporciona la posibilidad de:

- Pagar las cuotas de tus pólizas.
- Obtener el certificado de seguro obligatorio y PDF de póliza y anexos.
- Obtener una cotización de tu próximo seguro automotor.
- Asistencia virtual. →



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

Estamos donde tus proyectos nos necesitan

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

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

Inscripción en SSN | Atención al Asegurado N° 0329 | Organismo de Control www.argentina.gob.ar/ssn

Seguros en

ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.

ASOCIACIÓN MUTUAL SANCOR SALUD inscrita en el Registro Nacional de Entidades de Medicina Prepaga (IN N° 347) bajo el número 1137. Superintendencia de Servicios de Salud - Órgano de Control de Obras Sociales y Entidades de Medicina Prepaga - 0800-222-SALUD (72583) - www.ssalud.gob.ar. Seguros: Agente Insitatorio de Trayectoria Seguros ART: Agente Insitatorio de Provincia ART y Berkley ART.



TECNOLOGÍA



- Consultar en el dispositivo móvil las pólizas vigentes e información de vencimientos.
- Denunciar un siniestro.
- Generar y recibir asistencia de auxilio mecánico.
- Identificar sucursales en el mapa, de acuerdo a tu ubicación actual, desplegando información de contacto.

► **PROVINCIA SEGUROS** también cuenta con su aplicación móvil, desde la cual es posible:

- Consultar todas tus pólizas. Descargar y acceder de forma fácil y sencilla a tu *Tarjeta de Circulación*, al certificado del Mercosur y ver tus próximos vencimientos, con la posibilidad de pagar tu cuota en el momento.
- Solicitar Servicio de Asistencia. Pedir el auxilio mecánico y seguir el trayecto de la grúa con un solo clic.
- Denunciar un Siniestro y ver en qué estado se encuentran tus siniestros.
- Cotizar el seguro de tu auto ingresando algunos datos básicos, se podrán visualizar los planes más convenientes, el detalle de las coberturas y la posibilidad de contratar tu seguro.
- Acceder a información útil, buscar la sucursal más cercana a tu domicilio, comunicarte con la Compañía y obtener la información que necesitas.
- Comunicarte a través de su *Chat online* de lunes a viernes de 8:00 a 20:00 horas para resolver cualquier consulta en el momento.
- Enterarte de todas las novedades y beneficios que cuenta la empresa.

► **ZURICH SEGUROS** ofrece un gran abanico de posibilidades a través de su aplicación móvil, tales como:

- Ver el listado de los seguros que tiene contratados y las coberturas que incluyen cada uno de ellos.
- Acceder de manera directa a la documentación, recibos y siniestros de cada póliza.
- Descubrir todas las capacidades, servicios y posibilidades de tus seguros de manera amena y visual.
- Modificar valores de tus pólizas.
- Tener a mano los datos de contacto del asesor con el que tienes contratada la póliza.
- Consultar el estado en detalle de tus siniestros abiertos actualmente y los resueltos en los últimos dos años.
- Aperturar o informar de tus siniestros aportando datos y fotografías.
- Concertar cita para reparar tus lunas en taller o tu domicilio.
- Recibir notificaciones acerca del avance en el estado de tus siniestros abiertos.
- Acceder al detalle de los recibos de tus seguros y/o aportaciones de los 2 últimos años.
- Recibir los mensajes relacionados con Zurich: aviso de vencimiento de la póliza, gestión de siniestros, recibos pendientes, etc.
- Solicitar asistencia en carretera y, gracias al servicio de geo-localización, determinarán automáticamente la posición de tu vehículo y tus datos.
- Gestionar la notificación de un accidente de coche.
- Rellenar el parte de accidente de forma sencilla.
- Realizar un parte de forma gráfica: adjuntar fotografías desde tu propio móvil o un croquis con los daños.
- Consultar otras modalidades de seguros, ahorro, pensiones y finanzas.
- Calcular el precio de tu seguro de coche con el soporte de un experto.
- Contratar cualquier modalidad en seguros de coche.
- Consultar las distintas modalidades financieras para asegurar tu familia, tu pareja, tu futuro.
- Modificar tu actual seguro de vida.
- Contratar un seguro de vida Zurich.
- Calcular el seguro de viaje.
- Contratar seguros de viaje con cobertura sanitaria internacional. ◉

ESTADOS PATRIMONIALES EN SEGUROS GENERALES, ART, MUTUALES, VIDA Y RETIRO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021

ENTIDADES	ACTIVO TOTAL	PASIVO TOTAL	PATRIMONIO NETO	PRIMAS NETAS DEVENGADAS	RESULTADO DEL EJERCICIO	ENTIDADES	ACTIVO TOTAL	PASIVO TOTAL	PATRIMONIO NETO	PRIMAS NETAS DEVENGADAS	RESULTADO DEL EJERCICIO
■ PATRIMONIALES Y MIXTAS	1.385.831.026	860.196.300	525.634.726	396.449.339	-11.822.294	C SEGUNDA	89.207.335	41.087.775	48.119.560	20.933.593	-2.336.960
A AHAZADORA	724.518	511.324	213.194	388.135	38.002	C SEGUROOP	7.174.997	3.414.742	3.760.255	1.620.644	343.008
C AGROSALTA	12.170.489	5.145.219	7.025.270	405.425	-1.579.575	C SEGUROMETAL	5.678.832	2.829.957	2.848.875	1.289.531	3.894
A ALBA	800.648	487.301	313.347	212.814	3.574	A SEGUROS MÉDICOS	1.281.303	1.046.366	234.937	531.573	23.004
A ALIANZ	55.783.980	33.076.940	22.707.041	10.177.749	-35.571	A SMG	21.138.964	14.190.625	6.948.339	3.804.184	-105.619
A ANTARTIDA	1.762.583	1.129.631	632.952	1.039.498	-70.836	A SMSV	2.184.735	1.423.030	761.704	773.698	-59.656
A ARGOS	1.062.214	774.159	288.054	102.129	-41.254	A SOLNACIENTE	2.487.174	1.510.656	976.517	1.769.822	-430.411
A ASEGURADORA DEL SUR	200.231	9.844	190.387	98	-7.708	E STARR	3.457.478	2.666.585	790.892	309.579	-448.212
A ASEGURADORES DE CAUCIONES	1.343.378	953.959	389.419	230.562	15.479	C SUMICLI	186.297	3.947	182.350	7.051	-2.501
C ASOCIACIÓN MUTUAL DAN	805.764	148.999	656.766	4.598	10.445	A SUPERVILLE	3.269.810	1.688.087	1.581.722	1.632.271	268.362
A ASSESTRANS	328.675	161.422	167.253	185.023	-1.852	A SURA	32.408.855	27.313.028	5.095.828	11.096.866	-270.174
A ASSIRANT	6.936.178	4.037.394	2.898.783	3.382.613	-128.905	A SUREDO	959.419	577.374	382.045	775.958	114.897
A ATM	3.997.236	3.348.938	648.298	1.719.344	-198.633	A TISTOMONIO	2.171.737	1.375.510	796.226	330.403	114.781
A BBVA SEGUROS	11.872.465	6.250.792	5.621.673	4.060.380	364.818	A TPC	1.641.643	1.274.544	367.099	460.364	-74.722
A BENEFIO	312.113	141.312	170.801	259.218	40.547	C TRINUO	14.084.625	8.566.964	5.517.661	3.360.509	-2.616.713
A BERKELEY	16.172.703	8.103.949	8.068.754	3.135.801	286.614	A TUTELAR	547.394	346.994	200.400	124.759	8.292
C BERNARDINO RIVADAVIA	68.868.743	33.422.740	35.446.003	21.816.359	-1.348.309	A VICTORIA	4.465.314	2.783.616	1.681.699	1.041.091	-62.204
A BIN	2.215.768	659.678	1.556.090	1.273.346	439.681	A WARRANTY	65.064	1.206	63.859	496	-1.710
A BOSTON	8.012.611	6.334.455	1.678.157	2.365.700	-457.429	A WORAZ	231.748	136.174	95.575	86.812	5.208
O CAJA DE TUCUMÁN	8.515.657	4.928.188	3.587.469	1.230.422	-144.046	A ZURICH	26.832.674	20.401.490	6.431.184	7.571.558	-389.468
A CAJA GENERALES	71.808.711	39.024.941	32.783.769	29.146.637	-657.927	A ZURICH ASEGURADORA	27.572.878	17.100.389	10.472.488	7.442.210	7.639
A CALDONIA	2.010.286	1.191.727	818.559	1.267.858	198.274	A ZURICH SANTANDER	8.542.000	2.909.800	5.632.200	4.819.187	558.236
A CAMPOS PROTEGIDOS	793.925	146.222	647.703	144.781	25.333	■ RIESGOS DEL TRABAJO	402.858.841	345.107.286	57.751.555	124.211.633	-6.489.069
A CARDIF	2.990.960	1.976.028	1.014.933	1.188.041	-144.224	C ART MUTUAL BURAL	167.004	45.645	121.359	55.818	-9.762
A CARISO	4.096.062	1.949.453	2.146.608	2.773.520	66.844	A ASOCIART ART	59.529.810	49.888.010	9.641.800	12.423.868	-63.177
A CECSE	78.851	25.906	52.945	-1.198	-12.041	A BERKLEY ART	15.740.919	9.449.191	6.291.727	1.619.627	208.601
A CIUBB SEGUROS	13.662.262	8.863.416	4.798.846	2.327.744	-221.327	A EXPERTA ART	56.834.298	50.494.454	6.339.844	15.021.110	-124.983
A COP	6.690.063	3.853.969	2.836.094	1.342.582	-286.281	A GALENO ART	39.187.360	34.674.254	4.513.106	14.567.949	-756.357
E COFACE	2.895.001	1.619.506	1.275.495	1.327.930	240.258	C MUTUAL PETROLEROS ART	735.108	451.181	283.927	232.746	-89.054
A COLON	527.387	286.484	240.903	478.775	-44.191	A OMINT ART	5.636.835	4.728.984	907.851	2.337.517	-592.684
A COMARSEG	205.631	645	204.986	789	-3.027	A PREVENCIÓN ART	82.175.486	73.787.996	8.387.490	28.440.523	-1.365.068
A CONFIENCIA	221.703	8.623	214.880	23.207	-865	A PROVINCIA ART	73.450.828	64.970.888	8.535.120	27.809.572	-1.195.315
C COOP MUTUAL PATRONAL	13.573.077	7.877.642	5.695.435	3.926.376	-823.257	A REDONJUNTA ART	1.864.464	1.511.335	353.128	364.410	123.512
C COPAN	2.204.042	1.103.135	1.100.907	424.786	-301.718	A SEGUNDA ART	38.554.710	29.941.547	8.613.162	12.280.705	-726.399
A COSEVA	355.931	142.054	213.877	110.818	3.070	A SWISS MEDICAL ART	28.982.019	25.218.981	3.763.038	9.075.790	-1.898.384
A CRÉDITO Y CAUCIÓN	522.248	353.667	168.582	199.413	-1.874	■ TRANSP. PÚBLICO PASAJEROS	11.177.284	3.650.338	7.526.946	1.228.762	-1.928.074
A CRÉDITOS Y GARANTÍAS	2.295.409	1.258.677	1.036.732	255.281	195.772	C ARGOS MUTUAL	2.008.182	1.221.489	786.692	218.688	-364.491
C DILCE	1.991.323	234.068	1.757.255	-13.343	21.780	A GARANTIA MUTUAL	1.775.615	339.088	1.436.526	101.622	-111.535
A EDIFICAR	2.824.887	2.036.239	788.648	1.344.657	7.346	C METROPOL MUTUOS	811.801	229.854	581.947	93.737	-289.458
A EQUITATIVA DEL PLATA	3.731.328	2.245.616	1.485.712	1.013.373	49.306	C MUTUAL RIVADAVIA	3.926.675	661.471	3.265.204	276.438	-501.001
A ESCUDO	2.354.229	1.809.073	545.156	1.555.745	15.224	C PROTECHON MUTUAL	2.655.011	1.198.435	1.456.576	538.277	-661.589
A EUROAMÉRICA	500.611	9.967	490.644	7.117	-21.714	■ SEGUROS DE VIDA	258.680.277	216.994.778	41.685.499	37.271.687	1.646.513
A EVOLUCION	1.965.938	942.126	1.023.813	1.094.675	13.484	A ANTIPIPAR	105.663	13.442	92.221	75.605	-1.610
A EXPERTA SAI	883.386	719.475	163.910	504.472	-55.661	A ASEGURADORA DE BIENES Y SERVICIOS	83.403	8.548	74.855	248	-4.150
A FED. PATRONAL	247.235.915	194.375.677	52.860.238	47.741.456	4.705.775	A ASV	225.138	112.592	112.547	208.205	-35.705
A FINANZAS Y CRÉDITO	1.117.205	599.112	518.092	393.379	56.651	A BIN VIDA	3.902.608	1.211.627	2.690.981	1.369.107	476.086
A FINSTERRE	305.811	209.844	95.967	141.321	-92.331	A BINARIA VIDA	7.911.041	5.003.540	2.907.502	767.168	45.303
A GALENO	4.526.833	3.447.721	1.079.112	2.309.636	-92.709	A BONADORSI	181.056	18.973	162.083	109.855	-17.701
A GALICIA	6.468.787	4.095.065	2.373.722	6.240.802	560.315	O CAJA DE PREVISIÓN	1.915.580	77.843	1.837.938	40.715	43.783
A GESTON	673.920	413.397	260.523	197.176	63.836	A CERTIZA	232.240	84.338	147.902	146.852	40.896
A HAMBURGO	1.322.286	763.788	558.498	943.112	116.965	A CRIZ SUIZA	38.611	21.670	16.941	23.893	-16.402
A HANSEATICA	1.126.799	379.867	746.932	353.081	90.844	A DIGNA	120.913	26.064	94.849	26.664	-5.551
A HDI	6.810.945	4.587.474	2.223.471	2.738.191	-49.492	A ESENCIA	27.708	1.671	26.037	3.326	-989
A HOLLANDA SUDAMERICANA	9.329.322	5.880.732	3.448.589	2.818.912	18.072	A FEDERADA	80.298	24.920	55.378	36.675	5.619
A HORZONTE	4.584.693	3.628.856	955.838	1.886.199	72.428	A HSBIC VIDA	22.798.973	18.204.347	4.594.626	3.825.343	-109.080
A INST. ASEGURADOR MERCANTIL	657.867	306.571	351.295	291.847	-58.643	A INSTITUTO SALTA	2.000.664	622.861	1.377.803	1.421.635	133.997
O INST. ALTARQUICO	20.992.765	8.899.651	12.093.114	3.656.587	621.973	A MAJANA	621.151	239.925	381.226	651.295	7.701
O INSTITUTO DE JULY	806.848	88.285	718.563	197.231	29.037	A MAPFRE VIDA	2.123.838	1.308.114	815.724	598.497	-67.881
A INSTITUTO DE SEGUROS	1.277.096	919.512	410.001	75.347	75.347	A XSA	20.219	720	19.499	1.164	1.799
A INSUR	2.217.194	1.426.103	791.091	406.308	145.256	A OMINT	42.252	4.891	37.360	2.634	-921
A INTEGRITY	5.992.329	4.091.502	1.900.827	1.820.668	86.565	A PEGEOT CITROËN	1.119.061	398.482	720.579	496.195	105.236
A IUNGO	3.030.007	1.537.950	1.492.057	1.083.754	-312.477	A PIEVE	170.680	28.291	142.388	156.611	11.293
A JENCAL PATRIMONIALES	255.074	82.228	172.846	0	-28.901	A PLENARIA	272.505	29.621	242.884	92.128	-20.438
A LATIN AMERICAN	141.510	19.821	121.689	64.585	3.402	A POR VIDA	158.537	17.220	141.319	41.139	24.927
A LATITUD SUR	1.877.814	916.516	961.298	367.591	-24.831	A PREVISORA	121.888	2.251	119.637	4.583	-2.704
A LIBRA	1.029.481	759.593	269.888	935.321	-1.986	A PROVINCIA VIDA	4.7				

Argentina será sede de la II Cumbre Iberoamericana: *El Seguro en la Agenda 2030*



● AVIRA, y otras 130 organizaciones, entidades y empresas, impulsan la acción.

AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, junto a otras 130 prestigiosas organizaciones a nivel mundial, que conforman el **Consejo Iberoamericano de la Alianza del Seguro**, anuncian la realización de la **II Cumbre Iberoamericana-El Seguro en la Agenda 2030**. Esta serie de eventos se llevarán a cabo de manera presencial en cinco sedes: Santa Cruz de la Sierra (Bolivia), Buenos Aires (Argentina), Ciudad de México (México), Colombia y Madrid (España). Las dos primeras citas, serán en Bolivia (del 8 al 10 de junio), y en nuestro país (15 de junio). Los encuentros también podrán seguirse vía streaming. Para inscripciones visitar: <https://alianzadelseguro.org/inicio/buenos-aires/>.

Bajo el objetivo de **crear «una sociedad humana saludable, justa y sostenible»**, la iniciativa de la **Alianza del Seguro** reúne desde compañías, asociaciones de corredores, mediadores y agentes de seguros de Latinoamérica y España, hasta universidades, fundaciones, *media partners* y compañías como Google, que comparten la meta de favorecer la implementación de los **17 Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas** en el ecosistema empresarial. Ver listado completo [aquí](#).

En esta línea, promoverá, durante este 2022, cuatro iniciativas públicas: reducir la huella de carbono de las empresas; dibujar el mapa de contaminación de las aguas en América Latina; activar la adopción del sello de Igualdad en todos los países representados en la Alianza, y el impulso a los seguros inclusivos.

AVIRA se enorgullece de formar parte de esta tan importante acción. Más información en <https://alianzadelseguro.org/>

La salud y seguridad laboral en Argentina

● En el marco del **Día Mundial de la Seguridad y la Salud en el Trabajo**, **ASOCIART** busca visibilizar el estado actual de las enfermedades laborales en Argentina. El 28 de abril se conmemoró el **Día Mundial de la Seguridad y la Salud en el Trabajo**, y **ASOCIART**, la Aseguradora de Riesgos del Trabajo de **Grupo San Cristóbal**, sigue -como hace más de 25 años- **trabajando en la prevención y salud de los trabajadores**.

En vistas de una reactivación de las actividades económicas post pandemia, **ASOCIART** expone el **estado actual de las enfermedades laborales en Argentina** para concientizar y contribuir a una mayor prevención y atención efectiva frente a los crecientes riesgos del trabajo.

Los datos que arroja el **Informe Provisorio de Enfermedades Profesionales**, emitido por la Superintendencia de Riesgos del Trabajo, muestran que entre enero y diciembre del 2021 se notificaron un total de **19.272 casos de enfermedades profesionales**, determinando un descenso del 21,7% respecto del año 2019, y un 58,2% más casos con enfermedades profesionales respecto a 2020. Del total de casos, **el 23% se dio en mujeres y el 77% en varones**.

Un dato relevante es que el **rango etario que se vio más afectado fue el de 40 a 49 años, con un 29,9%**. Por otro lado, las provincias con más cantidad de siniestros fueron: **Buenos Aires (39,6%), Santa Fe (13,3%) y Córdoba (13,1%)** respectivamente.

En relación a las bajas laborales, en el 99,4% de los casos se trata de trabajadoras y trabajadores de unidades productivas, mientras que el 0,6% restante involucra a casas particulares. Asimismo, las empresas con un tamaño de entre 11 y 50 empleados tienen mayor incidencia para accidentes de trabajo y enfermedad profesional.

La Industria Aseguradora cuenta con 9,5 millones de trabajadores cubiertos en 2021, un 94,7% en unidades productivas, un 5,2% en casas particulares. **El 97,3% de la prima por riesgos del trabajo está representada por 17 entidades**.

Por su parte, **ASOCIART superó 1 millón de trabajadores cubiertos en 2021 y cuenta con más de 233.000 clientes**. Desarrolla acciones que favorecen la inclusión y la diversidad, como por ejemplo, la incorporación de los servicios de **Háblalo**, la aplicación desarrollada por Asteroid Technologies, para brindar servicios a las personas con discapacidad en su comunicación. Este *software* permite convertir los centros de atención en lugares adaptados, accesibles y amigables para las personas con discapacidad en su comunicación. También **cuenta con folletería en sistema Braille sobre prevención de riesgos laborales en oficinas** y la participación de intérpretes de señas para personas hipoacúsicas en todo su ciclo anual de capacitaciones virtuales.

Breves de Informe

CITES presenta su rendición de cuentas ASG en un nuevo Reporte de Sustentabilidad



● En 2013 se creó **CITES**, con la misión de **contribuir a crear un ecosistema de alta tecnología pujante y una nueva marca país** que permita enfrentar los desafíos del mundo futuro. Bajo el compromiso de reflejar el impulso del

desarrollo sostenible en la gestión del negocio, hoy **CITES publica su nuevo Reporte de Sustentabilidad**, en el cual se comparte el desempeño ambiental, social y de gobernanza (ASG) de la empresa.

Enmarcado en la **Estrategia de Sustentabilidad del Grupo Sancor Seguros**, el Proceso de **CITES** responde a ejes como el diálogo con los grupos de interés y la detección permanente de oportunidades de mejora, en línea con su adhesión al **Pacto Global de Naciones Unidas** y los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) - Agenda Global 2030**.

«En este contexto de crisis, hemos fortalecido el compromiso con la misión que guía nuestro accionar desde el origen: el apoyo a las startups existentes y la generación de otras nuevas. Todo este gran trabajo se enfoca, además, en la búsqueda de contribuir -tanto desde CITES como desde cada uno de los emprendimientos incubados- a la Agenda 2030 y a sus Objetivos de Desarrollo Sostenible, que nos guían; siempre altamente comprometidos con los Principios del Pacto Global de Naciones Unidas, base fundamental de nuestro Proceso desde 2015», afirmó el **Presidente de CITES, Alejandro Simón**.

Asimismo, este Reporte constituye una nueva **Comunicación para el Progreso (COP)** ante **Pacto Global** y se elaboró tomando como referencia otros estándares internacionales de sustentabilidad, como **ISO 26000** y la **Serie AA1000 de AccountAbility**. Para leer el documento completo, ingresar [aquí](#).

La Perseverancia Seguros presenta su nuevo portal para que sus asegurados puedan realizar denuncias de siniestros online



● Comprometidos con brindar un servicio más eficiente, a partir de abril la aseguradora habilitó el portal web para la denuncia de siniestros de asegurados de manera rápida, segura y eficaz.

A partir del primero de abril, **los asegurados de La Perseverancia Seguros** -compañía líder en el país, con más de 116 años de trayectoria- **pueden denunciar los siniestros de forma online a través de un trámite muy simple, rápido y seguro**. Este nuevo servicio aplica para siniestros de todas las ramas, es decir, para casos de daños o robo de automotores, combinado familiar, integral de comercio, entre otras.

En el portal web los asegurados podrán encontrar dos documentos que pueden ser descargados. El primero contiene información sobre la documentación a presentar en caso de un siniestro, mientras que el segundo es un instructivo para ingresar la denuncia. Ambos documentos son muy instructivos y sirven como guía para los asegurados.

Si se trata de un siniestro de automotores, antes de ingresar la denuncia es importante tener a disposición la licencia de conducir, cédula verde y fotos del vehículo siniestrado donde se pueda apreciar el daño. Estos documentos son imprescindibles. Luego de ingresado el siniestro y en un plazo no mayor a las 48 hs. hábiles se les solicita documentación dependiendo el tipo de siniestro.

«Estamos comprometidos a brindar más y mejores servicios a nuestros clientes, buscando siempre optimizar su experiencia con nuestra compañía», asegura **Adalberto Bruzzone, Director de La Perseverancia Seguros**.

Todos los asegurados podrán realizar el trámite ingresando a: <https://aplicaciones.lps.com.ar/denuncias/public/login>. La línea telefónica, **0800-222-2577**, continuará funcionando exclusivamente para solicitar asistencia mecánica.

De esta manera, **La Perseverancia Seguros** continúa trabajando diariamente en el plan de innovación tecnológica y de procesos sumando nuevas y mejores funcionalidades a los sistemas, como así generando nuevas coberturas y procesos asociados a las nuevas necesidades de los asegurados.

Nueva cobertura de Libra Seguros para equipos de criptominería

● Ante el fuerte crecimiento de la criptominería, **Libra Seguros lanzó al mercado un seguro técnico flexible para la cobertura de equipos de criptominería**.

«Nuestra Usina de Innovación y Desarrollo, que está integrada por equipos internos de la compañía y por la participación de nuestros PAS, detectó una gran oportunidad en el vigoroso sector de criptomonedas», señaló **Yoel Rangel, Gerente Comercial de Libra Seguros**. «Realizando un análisis de la actual oferta del mercado y la constante consulta de nuestros productores, pudimos concluir que hay una muy escasa y restringida oferta de seguros para este segmento. En ese sentido, desarrollamos un producto muy flexible con requerimientos de seguridad y suscripción que respeta los resultados técnicos, pero que facilita su accesibilidad. En el marco de nuestra política de desarrollo de productos innovadores, que amplíen la góndola y le generen más oportunidades de negocio a nuestros PAS, ponemos a disposición del mercado este seguro técnico en el cual tenemos muy buenas expectativas», concluyó **Rangel**.

Afianzadora. Garantías de Alquiler y un negocio que crece

● A pesar de la controvertida Ley de Alquileres, la cual se encuentra en plena revisión para su modificación o directa derogación, **todos los pronósticos auguran un mayor avance del seguro de caución de alquiler**. Actualmente, **es la herramienta preferida para proteger las obligaciones en un contrato de locación**.

La literal mención del seguro de caución en la Ley 27.551, generó una potente visibilidad del producto que hizo crecer su demanda, de la mano del experto asesoramiento del Productor Asesor de Seguros.

Asimismo, factores económicos, culturales y de nuevos comportamientos sociales, jugaron a favor de la figura del alquiler como la opción casi obligada para la familia argentina de clase media. Déficit habitacional de 4 millones de vivienda en el país; un asalariado promedio que se desacompló completamente del acceso al mercado inmobiliario dolarizado; un mercado de crédito hipotecario que brilla por su ausencia dadas las inestables condiciones macro del país, y un perfil de *millennials* y *centennials* que no tienen entre sus prioridades el anhelo de la casa propia: **potencian el negocio de alquiler que tiene todo para crecer**.

En este sentido, **Afianzadora** ha sabido actuar con suma eficacia para abastecer a gran parte del mercado en todo el país. Además, ha reaccionado con inmediatez generando condiciones de accesibilidad más cumplibles y con perspectiva de género y diversidad, bajando las barreras de entrada a los grupos sociales más vulnerables. Se trata de un producto que ha mejorado su alcance de cobertura, cubriendo una amplia gama de contingencias en favor del locador. **Con aproximadamente 9.5 millones de hogares en Argentina, más del 17% accede a la vivienda a través del alquiler**, y en aglomerados urbanos como CABA, Ushuaia y Río Gallegos, el porcentaje de inquilinos alcanza el **35% promedio**. Este ítem indica con claridad las oportunidades de nuestro producto. Sea cual sea la suerte de la controvertida ley, **el seguro de caución llegó para quedarse en el mundo de los alquileres a fuerza de calidad de cobertura, inmediatez en su ejecución y solvencia de sus oferentes**, los cuales se encuentran auditados por la SSN y deben presentar balances trimestrales con estrictas reglas técnicas de operación. **#CulturaAfianzadora**. Fuente: **Afianzadora - Seguros de Caución** <http://www.afianzadora.com.ar/>

Grupo San Cristóbal premió a Productores Asesores con un viaje a Mendoza

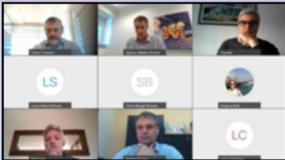
● La compañía viajó a la provincia cuyana junto a los PAS ganadores de la primera campaña 2022 de **«Todos a Bordo»**.

Grupo San Cristóbal premió a los 22 productores asesores de seguros que más crecieron con un viaje a Mendoza junto a ejecutivos y gerentes de la región. El programa **Todos a Bordo** busca **recompensar a los PAS que lograron un crecimiento en sus primas respecto del mismo periodo del año anterior**.

En esta oportunidad, el premio de la primera campaña del programa se trató de una experiencia de tres días donde los productores ganadores realizaron excursiones, visitas a reconocidas bodegas, experiencias sensoriales y actividades al aire libre como *rafting* y caminatas. Hospedados en el Hotel Sheraton, fueron agasajados con almuerzos y cenas en distintos restaurantes de la provincia y recibieron obsequios personalizados.

«Nuestros productores asesores son parte fundamental de la compañía y con este tipo de acciones buscamos estar más cerca y reconocer todo el trabajo que hacen junto al Grupo», comentó **Christian Blousson, Gerente de Marketing de Grupo San Cristóbal**. La edición 2022 de **«Todos a Bordo» finaliza en junio y cuenta con más de 160 premios** para los productores y organizadores de **ASOCIART ART** y **San Cristóbal Seguros de Argentina y Uruguay**.

Grupo Sancor Seguros dio inicio a la segunda edición de su programa DALE Experto



● El 19 de abril, con 550 personas conectadas en vivo, comenzó la segunda edición de **DALE Experto**, el programa del **Grupo Sancor Seguros** para la profesionalización de sus aliados estratégicos: los Productores Asesores de Seguros. Así, luego de la apertura del **Director de RRPP y Servicios al PAS, Osiris Trossero**, los participantes -entre los que se contaban agentes de Uruguay y Paraguay- empezaron a desandar el camino a través del tema **«Entendimiento del contexto»**, correspondiente al primero de los tres módulos en los que se divide la capacitación. Cabe recordar que el programa, que se extenderá hasta noviembre, se desarrolla dentro de la plataforma de capacitación virtual **DALE Campus** y está coordinado por dos profesionales de renombre. En total **consiste en nueve clases magistrales en modalidad virtual a cargo de prestigiosos especialistas en cada tópico**, sumado a material complementario disponible dentro de la herramienta. Entre los temas a tratar se encuentra el armado y gestión de equipos de trabajo, la implementación de una estrategia digital y la generación de demanda, por mencionar algunos.

«El objetivo de esta segunda edición es poner manos a la obra y hacer camino a través de herramientas aplicadas a mejorar la gestión diaria del negocio de nuestros Productores Asesores, para que sean cada vez mejores en lo que hacen», comentó **Trossero** en su mensaje de bienvenida.

Al igual que en la edición 2021, los PAS que cumplan con el 75% de la asistencia y con la entrega del trabajo final propuesto podrán acceder a una certificación avalada por el **Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior (ICES)** y por la **Universidad de Hohenheim (Alemania)**.

Acercas de DALE

DALE (Desarrollando Alas en la Empresa) es un proyecto estratégico del **Grupo Sancor Seguros** que reúne todas las propuestas destinadas a su cuerpo de ventas, incluyendo programas (además del mencionado **DALE Experto**) como **DALE Continuator**, destinado a jóvenes continuadores de cartera, en cuyo marco se realizan acciones que permitan facilitar la transición generacional en el seno de las Organizaciones de PAS; **DALE Líderes**, que se dicta cada año para brindar a los PAS recursos estratégicos y la oportunidad de cumplimiento las horas exigidas por la SSN para la renovación de la matrícula; y **DALE Innovación**, que consiste en la realización de jornadas para impulsarlos a construir en conjunto cómo imaginan su futuro y el del **Grupo Sancor Seguros** en el contexto actual.

Segundo periodo consecutivo de AlbaCaución en el Consejo Directivo de la CAC

● **AlbaCaución fue nuevamente elegida para formar parte del Consejo Directivo de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios**, por el término de los próximos dos años, como resultado de la Asamblea General Ordinaria Anual realizada el pasado miércoles 20 de abril, donde se renovó parcialmente el Consejo Directivo de la misma.

Durante este nuevo período, **la aseguradora seguirá representada por la Lic. Virginia Marinsalta, Gerente de Asegurados y Relaciones Institucionales**, quien oportunamente destacó la relevancia y responsabilidad que conlleva el hecho de que **«Alba Compañía de Seguros sea la única Aseguradora en formar parte del Consejo Directivo de la CAC, representando a la actividad aseguradora dentro del segmento de los servicios, con el objetivo de propiciar una mayor conciencia aseguradora»**. Al mismo tiempo reconoció que **«hemos logrado posicionarnos como referentes en materia de caución, gracias a nuestra activa participación principalmente en la Comisión Pymes y también en la de Turismo»**.

En relación a la participación de la Compañía en las actividades propias de la Cámara destacó que **«formar parte de la CAC nos facilitó la posibilidad de compartir y sponsorrear actividades junto a la Universidad CAECE y la Usina de Emprendedores que nos permitió un contacto directo y un vínculo creciente sobre todo con Pymes y Emprendedores, sector de vital importancia para la compañía»**.

Ese vínculo con las empresas es de suma importancia, ya que **AlbaCaución** centra su negocio en potenciar la concreción de proyectos, facilitándoles a éstas la obtención de garantías y el asesoramiento oportuno y a medida de su negocio.

Alba Compañía Argentina de Seguros S.A. es una aseguradora de capitales nacionales. Avalada por su trayectoria y su conocimiento que potencian su compromiso con el crecimiento y desarrollo del sector productivo de nuestro País.

Breves de Informe

Grupo San Cristóbal es el sponsor de la primera edición de «Potrero Digital» en la ciudad de Rosario

● La compañía de seguros se une a **Fundación Compromiso** para colaborar con **programas destinados a construir habilidades digitales y crear oportunidades para jóvenes en situación de vulnerabilidad social**. **Grupo San Cristóbal**, empresa de seguros y servicios financieros, anuncia su alianza con **Fundación Compromiso**, una organización de la sociedad civil presente en Argentina y América Latina desde 1994, dedicada a trabajar, impulsar y reforzar la participación ciudadana, la responsabilidad social empresarial y la incidencia en políticas públicas. El trabajo conjunto apunta especialmente a fortalecer **«Potrero Digital»** y **«Picadito Digital»**, dos iniciativas de formación orientadas a capacitar y brindar herramientas digitales a jóvenes de distintas edades. **Grupo San Cristóbal** es el **principal sponsor de la primera edición de «Potrero Digital»** en la ciudad de Rosario, colaborando con 500 becas en cada uno de los programas.



«Desde **Grupo San Cristóbal** buscamos lograr un impacto positivo en la sociedad y nos llena de orgullo poder contribuir con **Fundación Compromiso** en el desarrollo de oportunidades e iniciativas para los más jóvenes. Esta alianza nos permite potenciar nuestros objetivos como organización responsable y colaborar, a través de la educación, con un desafío prioritario para el país: la *inclusión social*», señala **Diego Guaita, CEO del grupo**.

Los Programas

Desde 2018, **Potrero Digital** tiene como objetivo **formar y capacitar en tecnología a jóvenes mayores de 16 años con barreras socioeconómicas**, enseñándoles **oficios digitales** altamente demandados por la industria y colaborando en el vínculo con empresas para su inserción laboral. Será llevado adelante de manera virtual, mediante plataformas de libre acceso. Para ello, la municipalidad de Rosario pone a disposición instalaciones del Puerto de Innovación y los puntos digitales de los 6 Centros de Distrito Municipales. Además de la Ciudad de Rosario, **Potrero Digital** tiene presencia en Santa Fe, Chubut, Bahía Blanca, Mendoza, Buenos Aires y Ciudad Autónoma de Buenos Aires y La Plata.

Picadito Digital está **destinado a niños y niñas de 7 a 15 años** y busca contribuir con el desarrollo de sus capacidades a través de proyectos colectivos de videojuegos, focalizándose en la programación, el arte y el diseño. Su dictado se realiza de manera híbrida, presencial y virtual, y es requisito que los menores estén acompañados y/o autorizados por sus adultos responsables.

Inscripción a los programas

La inscripción a los programas se realizó entre marzo y abril y en total se inscribieron 734 personas de distintos distritos de la provincia de Santa Fe. Las clases comenzaron el 25 de abril y se extenderán hasta diciembre de este año.

Libra Seguros: «debemos cambiar el modelo estructural del mercado asegurador»



● **Libra Seguros** plantea el desafío que el mercado asegurador tiene que enfrentar para **repensar un nuevo modelo estructural del mercado asegurador**. «El actual contexto macroeconómico nacional e internacional nos plantea una dificultad inusitada. Las variables económicas en Argentina están atravesadas por dificultades políticas, inflacionarias, de credibilidad y confianza al sistema en general. En lo que respecta a nuestro mercado, **estamos frente a un cóctel explosivo que requiere un abordaje inmediato**. El mercado asegurador está inmerso en una guerra tarifaria, alta inflación, aumento de la siniestralidad y del fraude, estancamiento de nuevos negocios y costos de reposición que superan la inflación. Entiendo que es momento de repensar el modelo estructural de nuestro negocio, cuidando las tarifas, combatiendo el fraude, renovando nuestra oferta de productos y servicios, revisando aquellos servicios que hoy están aparejados al seguro pero que no son propios del mercado y dañan nuestra imagen y solvencia, acercándonos al asegurado, generando conciencia aseguradora y sobre todo respetando los resultados técnicos y no solo especular en el «Hacer Caja». Yo tengo una plena confianza en nuestro mercado asegurador, que ante distintas crisis siempre dio respuesta. Es momento de alinearnos y enfrentar entre todos los actores de buena fe y con mirada de largo plazo, el **gran desafío de reestructurar nuestro modelo de negocios**. El gran desafío es el diálogo institucional puertas para adentro del mercado sin pretender que las soluciones vengan desde la legislación o regulación cuando depende de nosotros sacarlo adelante. Desde **Libra** estamos trabajando en esa línea desde la misma fundación de la compañía, pero estoy convencido que, para generar un cambio profundo, se necesita de todos aquellos comprometidos con mejorar el mercado en pos y beneficio de empresas y asegurados», concluyó **Gabriel Bussola, Presidente de Libra Seguros**.

Industria forestal: Menos del 30% de los bosques productivos tienen cobertura frente a los efectos del cambio climático en Argentina



● De las 520 mil hectáreas de bosques implantados con fines comerciales en Argentina, **solo 144 mil tienen cobertura**. En un escenario político y económico de por sí complejo para la producción agrícola-ganadera, los problemas asociados al medio ambiente están en alza, con más de una decena de provincias en emergencia hídrica y amenaza de incendios forestales. Tal como señala el **Global Risk Report 2022** -publicado en enero por el Foro Económico Mundial junto a **Marsh McLennan, SK Group y Zurich Insurance Group-** las «condiciones climáticas extremas» y el «fracaso de la acción contra el cambio climático» se encuentran **entre los cinco principales riesgos a corto plazo en el mundo**.

El cambio climático se está manifestando en forma de sequías, incendios, inundaciones, escasez de recursos naturales y pérdida de especies, entre otros impactos con consecuencias graves para el sector agro-ganadero. Sin embargo, **de las 520 mil hectáreas de bosques productivos en Argentina, solo 144 mil tienen cobertura frente a los efectos del cambio climático**. Es decir, **solo un 27.7%** de los bosques implantados con fines comerciales están protegidos ante una situación de emergencia.

«Lamentablemente, el mercado de seguros no cuenta con herramientas en lo concerniente a las pérdidas de patrimonio natural. Pero ante un contexto de extremos climáticos cada vez más complejos y frecuentes, deberemos aprender a vivir y a producir de una manera que minimice estas pérdidas lo más posible. En ese escenario, la transferencia de riesgos al mercado de seguros se presenta como un estabilizador de ingresos sumamente necesario», asegura **Carlos Carreras, líder en Seguros Agrícola de Marsh Argentina**.

Las coberturas existentes amparan desde la vida de los animales, pasando por las estructuras para la explotación ganadera, hasta los bosques cultivados, más allá del estadio en que se encuentren e incluso la madera apeada.

«Los gobiernos, las empresas y las sociedades están enfrentando una presión creciente para evitar las peores consecuencias, pero las tragedias siguen sucediendo. Por ello, además de revisar las malas prácticas como la quema de pastizales, es esencial aprovechar las herramientas estandarizadas que ofrece el mercado de seguros para que los productores forestales, yerbateros, cítricos, arroceros y ganaderos puedan transferir sus riesgos», concluye **Carreras**.

SANCOR SEGUROS aseguró la diversión en Gamergy 2022, el festival de Esports y Gaming

● Del 15 al 17 de abril, en Tecnópolis, se llevó a cabo la edición 2022 de **Gamergy**, el mayor festival de *gaming* y *esports* de habla hispana del mundo, que además de los temas mencionados contempló también espacios para creadores, plataformas, música y *urban style*.

En el evento, que convocó a miles de jóvenes de entre 12 y 35 años de edad, **SANCOR SEGUROS** participó en calidad de **Aseguradora Oficial**. De esta manera, formó parte de un momento histórico para la cultura *gamer* de nuestro país, ya que **por primera vez se disputó en Argentina la final latinoamericana de League of Legends**, en la que se enfrentaron los dos mejores equipos de la región buscando representar a América Latina en el *Mid Season Invitational* de LoL.

La agenda de actividades de este multitudinario encuentro incluyó la presencia de *influencers*, acciones de CS:GO (el popular videojuego «Counter-Strike: Global Offensive») en los escenarios, *shows* en vivo y un cierre a cargo de los artistas argentinos *Robleis* y *FMK*.

Como parte del patrocinio, **SANCOR SEGUROS** sorteo entradas al festival entre los seguidores de sus redes sociales, acción que fue replicada por su prepaqa, **Prevención Salud**. Por otro lado, la firma se hizo presente en el evento realizando sorteos especiales, brindando además protección sobre la compra de entradas y promocionando su cobertura para celulares.

«Para nosotros es muy importante salir al encuentro de la juventud y dar a conocer todos los productos que tenemos para este segmento, ya que a los seguros sumamos planes de salud a través de la única prepaqa nativa digital del mercado y servicios financieros por medio del banco digital más humano, configurando así una oferta integral», comentaron desde la Aseguradora.

Seguros SURA: Cinco tendencias que trazarán la ruta de Latinoamérica en los próximos años



América Latina se enfrenta a nuevos eventos disruptivos que tendrán grandes incidencias en su territorio. Cuáles son cada uno de ellos según el último estudio de Suramericana.

Las tendencias sociales en el mundo se han visto afectadas innumerables veces por factores que no son ajenos a los ciudadanos y que hacen parte del día a día de la población mundial. La pandemia por la COVID-19, la crisis y recesión económica, además de diversas acciones regulatorias, cambian permanentemente el curso político, social y económico de regiones como América Latina, dibujando un nuevo panorama que debe ser tomado en cuenta por sus habitantes para fortalecer la búsqueda de su bienestar y el de sus familias.

Bajo esta realidad, Suramericana, a través de su Observatorio de Tendencias y Riesgos, analiza constantemente el entorno latinoamericano para ofrecer herramientas que permitan conocer los eventos disruptivos que tienen mayor incidencia para la región, con el propósito de anticiparse y visibilizar las nuevas oportunidades y riesgos que se puedan presentar en los próximos años. En su último informe de Tendencias 2022 para América Latina, la compañía identificó los siguientes cinco:

1) Reducción de la clase media y aumento de la pobreza en América Latina y el Caribe

De acuerdo con datos del Banco Mundial, la pandemia por la COVID-19 llevó en 2020 a que 4.7 millones de personas, pertenecientes a la clase media en América Latina y el Caribe, pasaran a la vulnerabilidad o a la pobreza. La propagación del virus generó una disminución considerable del poder adquisitivo de los habitantes en los últimos dos años, profundizando una serie de desigualdades estructurales que se reflejan en los altos niveles de informalidad y desprotección social.

Según un informe elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), la crisis derivada por la pandemia supondrá en Latinoamérica un retroceso de 12 años en términos de pobreza y 20 años en términos de pobreza extrema. De manera complementaria, la OIT destaca de manera preocupante cómo la recuperación parcial del empleo ha estado liderada por el crecimiento del empleo informal, donde este tipo de ocupación representa el 70% o más de la creación neta de puestos de trabajo en varios países de la región.

Adicionalmente, el consumo interno es uno de los principales determinantes del crecimiento económico y, al verse expuesto a diferentes eventos disruptivos, que se han presentado entre 2020 y 2022, se espera se evidencien retos importantes en cuanto a su dinamismo, principalmente por la disminución del poder adquisitivo en la región.

Para mitigar este fenómeno, de acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), son urgentes políticas que promuevan la formalización de la economía, masifiquen y mejoren la equidad de los sistemas de seguridad social y pensional, generen sostenibilidad financiera de la educación y de la salud y transformen las instituciones para hacerlas más eficientes.

2) Transición hacia una economía verde

Esta tendencia es y será una de las grandes protagonistas durante los próximos años. Alineados con el Pacto Global de Naciones Unidas y con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), los países latinoamericanos y su sector empresarial vienen acelerando su transición hacia una economía verde y sostenible, enfocada en proteger el medioambiente y las comunidades que lo conforman.

Estudios de la Comisión Global de Economía y Clima indican que una acción climática audaz y efectiva podría generar al menos USD 26 billones en beneficios económicos acumulados hasta 2030. Datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) arrojan que, para 2030, la descarbonización de la economía puede generar 15 millones de empleos netos e impulsar un crecimiento económico de más del 1% anual.

Esta visión sin duda trae retos importantes para el sector empresarial, asociados a la transformación de sus procesos. Las medidas pueden implicar cambios sustanciales en sus estrategias de negocio, pero se convierten en oportunidades para el desarrollo de nuevas tecnologías que contribuyan a la continuidad y sostenibilidad de las empresas.

Con esto, la emisión de bonos verdes y la participación en mercados de compensación de carbono incrementarán exponencialmente en los próximos años. El BID espera que Latinoamérica y el Caribe multipliquen por cuatro su cuota en el mercado global de bonos verdes en 2024, del 2% actual al 8%.

3) Transformación de los intereses geopolíticos

Eventos globales como la pandemia por la COVID -19, el conflicto entre Ucrania y Rusia y, en general, los cambios en las condiciones ambientales, desarrollos tecnológicos y la globalización económica, social, cultural y política, vienen transformado el entorno, propiciando el surgimiento de nuevos activos estratégicos para las naciones, modificando, en consecuencia, el sistema de alianzas internacionales.

Breves de Informe

Para Juanita Gomez Loaiza, Gerente de modelación de tendencias y riesgos corporativos de Seguros SURA, el crecimiento mundial en movilidad eléctrica y la necesidad constante de información y conectividad «implica una mayor demanda de celulares, tabletas y vehículos eléctricos, cuyas baterías se fabrican con litio, materia prima abundante en América Latina, especialmente en Chile, Argentina y Bolivia (el llamado 'triángulo del litio'), así como México». Según el Instituto Geológico de Estados Unidos se encuentra hasta el 67% de las reservas mundiales de este valioso mineral. La Agencia Internacional de Energía estima que para 2040 la demanda de litio aumentará 42 veces.

La UNCTAD estima que, a raíz de la pandemia por el COVID 19, las organizaciones se enfocarán más en la continuidad y resiliencia de sus cadenas logísticas, estudiando y acelerando procesos de 'reshoring' y 'nearshoring', impulsados también por el aumento de los costos de producción en China, superiores incluso que los de algunos países de América Latina como México. La cercanía con los grandes mercados en Estados Unidos o Europa, a la par de los costos de producción competitivos y personal calificado, hace que la región sea más atractiva para la inversión. Sin embargo, para Gomez Loaiza, «aún quedan importantes brechas en la capacidad de la infraestructura regional que deberán ser abordadas para mejorar la competitividad».

4) Dilución de fronteras en la era digital

La cuarta revolución industrial, la velocidad del cambio y las nuevas expectativas, llevan a que las empresas se transformen permanentemente y se arriesguen a incursionar en campos que trascienden su actuación tradicional, traspasando las barreras de su sector económico a través del desarrollo de nuevos modelos de negocio.

En América Latina, esta transformación ha sido lenta respecto a otros competidores internacionales, pero se espera se intensifique en los próximos años para mantener la competitividad de la región. Algunos ejemplos que demuestran esta tendencia son la relación creciente entre industrias como: salud y la de alimentos; generación/transmisión de energía con los electrodomésticos y el mundo del deporte con los seguros, entre otros.

Según un reporte de la firma EY, el 57% de las empresas de América Latina ha aumentado sus inversiones en transformación digital. Las industrias que más lo hicieron son: pesca, salud, manufactura, logística y transporte, educación, consumo y retail, banca y seguros y automotriz.

En 2020, a pesar de la disrupción de la pandemia, América Latina fue una de las regiones que más creció en número de usuarios de banda ancha y, si se suma el hecho de que en los últimos 2 años la región también ha sido protagonista en las rondas de fondeo de capital para startups con una participación de aproximadamente 40%, es posible concluir que hay todavía mucho potencial en la región. «Este potencial se concentra inicialmente en grandes economías como Argentina, Brasil y México, pero algunos países pequeños como Uruguay se destacan por ser uno de los que más exporta servicios de software por persona», explica la Gerente de modelación de tendencias y riesgos corporativos.

El atractivo de la región es indiscutible e incluso fue foco recientemente por la primera inversión que realizó Jeff Bezos en Sudamérica a través de NotCo, unicornio chileno que utiliza un algoritmo para encontrar combinaciones de plantas que permitan replicar alimentos de origen animal haciéndolos más sustentables.

En paralelo, un estudio reciente publicado por el Mastercard Economics Institute, 'Recovery Insights: Small Business Reset', sugiere que, durante la pandemia, el número de pequeñas y grandes empresas que se digitalizaron en América Latina por primera vez superó el 200% en 2020, y la consolidación de esta tendencia continuó en 2021.

5) La globalización y sus riesgos asociados

Teniendo en cuenta que, los efectos del comportamiento económico de un país o empresa multinacional, los ataques cibernéticos, los efectos del cambio climático, la desigualdad social y los movimientos de inconformidad, traspasan fronteras, se hace cada vez más relevante entender las señales del entorno internacional.

En esta oportunidad, Gomez Loaiza comparte que, con las disrupciones globales de los últimos años, asociadas principalmente a la pandemia y al conflicto entre Rusia y Ucrania, «se evidencia la interdependencia que continúa habiendo entre países cuando se trata de comercio internacional y las diferentes repercusiones que esto puede tener en otras variables económicas».

La crisis de cadena de abastecimiento, originada principalmente por la recuperación asimétrica a nivel global, ya venía ocasionando desviaciones en el desempeño económico esperado de la región para 2022. «El fenómeno de presión inflacionaria empezó a ser un común denominador a nivel mundial y en América Latina países como Brasil, Chile, Colombia y México presentaron variaciones anuales de precios por encima de 7% a febrero 2022. Niveles muy por encima de los objetivos de política monetaria de los bancos centrales», detalla la Gerente.

Adicionalmente, el conflicto entre Rusia y Ucrania trae consecuencias económicas y financieras que se podrían empezar a reflejar en el deterioro en la percepción de riesgo y una mayor



presión inflacionaria que lleve a una posible desaceleración económica por las medidas que haya que tomar para mitigar dicha aceleración.

A pesar de no ser Rusia un actor relevante como socio comercial de la región (según datos de Trade Map a 2020 en general las exportaciones o importaciones representan menos del 2% del valor total de las mismas), los efectos colaterales de la guerra van a generar impactos en las economías regionales, dado que las sanciones a Rusia están teniendo consecuencias en la cotización de precios internacionales de materias primas y en las cadenas de abastecimiento, lo cual se trasladaría en mayor costo de bienes y servicios asociados al sector alimentos y energía.

En este sentido, Suramericana destaca el riesgo de pérdida de poder adquisitivo en la región en los próximos años, lo cual puede transformarse en un aumento de descuento social. Según FocusEconomics y JP Morgan, las expectativas de inflación para el cierre de 2022 han aumentado para algunos países como Chile y Colombia en más de 100 puntos básicos, con respecto a las proyecciones que se tenían en enero.

Otro de los aspectos que destacó Suramericana a tener en cuenta en los próximos años, se encuentra relacionado con los altos flujos migratorios que se presentan en la región, desde aquellos migrantes europeos que buscan una calidad de vida superior y más accesible, hasta los migrantes que, por desconfianza gubernamental y por falta de oportunidades, se movilizan hacia otras naciones latinoamericanas o hacia EE.UU y Canadá.

Un estudio realizado por la agencia de comunicación Edelman en el Edelman Trust Barometer 2021 reportó una caída en la confianza que tienen los ciudadanos latinos al accionar de las ONG, empresas, Gobierno y medios de comunicación. Según la investigación, ninguno de los países en estudio, entre ellos México, Argentina, Colombia y Brasil, obtuvo un índice de confianza (con más de 60 puntos) ni registró una mejora frente al 2020.

Paralelamente, dentro del gran descontento social, las empresas son las instituciones con mayor confianza entre los latinoamericanos. En Colombia, Brasil y México son las únicas que generan confianza en comparación con los Gobiernos, las ONG y los medios. En la misma línea, un estudio pergeñado por CCK Centroamérica que midió la confianza en 2019, previo a la pandemia, señaló que un 48% de los salvadoreños no confiaba en ninguna institución. El porcentaje de desconfianza fue mayor en personas entre los 35 y 44 años de edad.

En este marco, Suramericana destaca una oportunidad de suma importancia para la región: su mano de obra calificada y sus costos competitivos, que permiten fortalecer la industria tecnológica y llevar a desarrollos de unicornios de talla mundial como Mercado Libre y Rappi. Datos de un estudio elaborado por ALLVP indican que más de 85 empresas en la región tienen valuaciones superiores a los USD 100 millones, las cuales tienen potencial para convertirse en los próximos unicornios de la región.

Para ver el informe completo de Tendencias 2022 realizado por Suramericana, haz click aquí.

Experta Seguros acompañó a los viajeros con una acción en el peaje de Hudson durante el último fin de semana largo



La iniciativa promocional de la compañía consistió en brindar obsequios y comunicar los beneficios de su Seguro de Autos.

Experta Seguros estuvo presente en el peaje de Hudson (Buenos Aires - La Plata). Al igual que en el fin de semana de Carnaval, activó su iniciativa promocional brindando obsequios e información sobre su Seguro de Autos a todos los viajeros que pudieron tener sus días de descanso.

Los planes de Seguros de Autos de Experta brindan las mejores coberturas y servicios: gestión de siniestros ágil, inspección 100% digital, asistencia de mecánica ligera y remolque en todo el país y países limítrofes y la posibilidad de realizar todas las gestiones de su seguro digitalmente desde su web.

La comercialización de los planes de Experta se realiza a través de los productores de seguros que integran la red de la compañía y cuenta con la mejor relación precio-calidad.

Para conocer más sobre todos los seguros de Experta ingresar en: <https://www.experta.com.ar/seguro-auto/>



GOURMEND

EL TROPEZÓN
DESDE 1874

Callao 248, C.A.B.A. / 011 4371 5046
eltropezonrestaurant

profile profile

ESTANCIA CANDONGA

Una experiencia única en las sierras cordobesas



Estancia del Rosario de Santa Gertrudis. Lo que hoy se conoce como Estancia Candonga -Estancia del Rosario de Santa Gertrudis- es una estancia colonial de comienzos del siglo XVIII que fue restaurada en la década del '90 y que conserva sus rasgos originales.

Ubicación

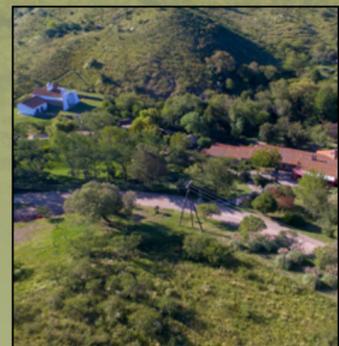
En los faldeos del Valle de las Sierras Chicas, a escasos 45 km de la ciudad de Córdoba y a 35 km del Aeropuerto Internacional Ingeniero Ambrosio Taravella, más conocido como Aeropuerto de Pajas Blancas, se alza este imponente espacio. Con la belleza del paisaje serrano y un alto contenido histórico, este paraje enclavado en medio de las sierras deslumbraba por sus colores, por el aroma puro de la naturaleza y por el silencio propio de los lugares sagrados. Desde la ciudad o el Aeropuerto se debe continuar por la Ruta Provincial E-53 hasta la localidad de «El Manzano», donde hay que doblar a la izquierda en dirección oeste; desde allí se debe seguir por un zigzagante y pintoresco camino de tierra, aproximadamente 8 km hasta que asoma su joyita, la antigua Capilla de Candonga.

Historia

La Estancia del Rosario de Santa Gertrudis no fue jesuítica, pero creció y se expandió bajo su cultura en materia arquitectónica,

sustentabilidad de los recursos naturales. Sobre estos pilares, de la mano de expertos y técnicos ambientalistas y con la fiscalización de los organismos competentes, sus dueños han desarrollado un proyecto donde claramente se verifican ambos objetivos.

«Lo primero que hicimos en 1994, cuando adquirimos esta tierra, fue realizar una lectura aerofotogeométrica del lugar para tratar de apreciar la disposición del conjunto de los puntos a intervenir. Con profesionales especializados, antropólogos e historiadores, empezamos el proceso de puesta en valor de lo que era la Estancia del Rosario de Santa Gertrudis. Recuperamos los datos de su historia y la



preservamos. Descubrimos el viejo molino, reclamamos la histórica huerta, los antiguos corrales de mulas. En particular, resignificamos la vieja casa-habitación y logramos poner en valor dos cuartos y medio que reflejan el paso del tiempo y la progresiva intervención humana», señalan sus dueños.

Hoy se puede apreciar, en un encantador paseo, un típico casco de estancia pleno de historia colonial: el antiguo molino, los viejos corrales del muladar, la célebre Capilla de Candonga y los dormitorios de la antigua casa-habitación. Parte de esa historia viva es la producción de frutas y verduras en el espacio conservado de la antiquísima huerta y la cría de animales de campo. ➔



Sabores y colores serranos en una estancia colonial



disfrutar los olores y sabores de los alimentos artesanalmente producidos y tomar un vino a la luz de la luna. Los huéspedes tienen acceso a todas las actividades de la estancia sin cargo: pileta y solarium, paseos a caballo, visitas guiadas y actividades para chicos.



Visitantes

Un gran porcentaje del público que recibe **Estancia Candonga** para disfrutar de un *Día de Campo* es de la propia Provincia de Córdoba; mientras que quienes buscan hospedarse concurren en su mayoría desde la Provincia de Santa Fe y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Sabores Serranos

Los platos preparados en la estancia incluyen productos naturales de su huerta agroecológica, con ingredientes seleccionados y procedimientos de control de calidad.

La huerta agroecológica produce frutas, verduras, plantas ornamentales y aromáticas y reproduce las especies arbóreas del bosque nativo. Cuidadosamente trabajada, no utiliza pesticidas ni fertilizantes químicos, sólo la mano del hombre, la buena voluntad y la dedicación de quienes trabajan en **Estancia Candonga**. El concepto que prima es ofrecer al visitante el sabor fresco de los vegetales y las frutas de estación con el menor impacto ambiental posible.

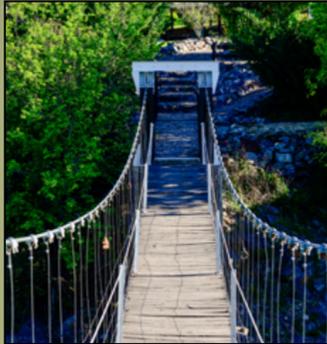
Aplican el concepto de la «triple R» de conciencia ambiental: **reducir, reutilizar y reciclar**. Ello implica una sistemática tarea de separación de residuos y control de desechos destinados a la producción de *compost* de residuos orgánicos y de desechos vegetales que luego es utilizado para la producción de su tierra.

El desayuno y la merienda incluyen delicias dulces y saladas, manteca, dulces de elaboración artesanal, huevos de gallinas camperas y pan de campo en diferentes variedades.

Para el almuerzo organizan un menú de tres pasos, cuidadosamente administrados con entrada, plato principal y postre. Hay opciones vegetarianas y menú especial para los más pequeños. Una particularidad es que la Estancia posee una cava y produce su propio vino en Agrelo, Luján de Cuyo, que se denomina «**Candonga**».

Nombre

Con el correr del tiempo el nombre de la **Estancia del Rosario de Santa Gertrudis** fue cediendo lugar para la aparición del nombre «**Estancia Candonga**». *Candonga*, en vieja lengua quechua significa «mula cansada» o «vieja mula que no sirve para tiro».



Día de Campo

El visitante es invitado a disfrutar el día en una estancia colonial de comienzos del siglo XVIII que fue restaurada en la década del 90 y que conserva sus rasgos originales. El *día de campo* incluye un recorrido por la huerta agroecológica, el molino harinero, los corrales del muladar, la casa habitación y el escenario del culto, la icónica **Capilla de Candonga**. La que es hoy la capilla más fotografiada de la Provincia de Córdoba, era el oratorio de la vieja estancia de Don Moyano de Oscariz.

Los niños tienen otras alternativas: castillo inflable, metegol, juegos infantiles y visitas a los animales de granja. La familia puede disfrutar de la pileta, el solarium, paseos a caballo y caminatas.

Dependiendo de la extensión horaria y de los gustos, se puede optar por desayuno, almuerzo y merienda o por alguno de los servicios individuales. Estas actividades están sometidas a horarios predeterminados que permiten organizar mejor la visita y el disfrute del lugar.

Hospedaje

Estancia Candonga ofrece la posibilidad de disfrutar intensamente del lugar, viviendo una experiencia única. Dispone de hospedaje repitiendo la vieja consigna de la Estancia colonial, «*dar albergue al ambulante y hospedaje a las caravanas*». Para ello, dispone de casas y cabañas confortables y debidamente equipadas, sin violentar el tono agreste, rústico y recoleto del lugar. A esto se denomina «**vivir la experiencia Candonga**», es decir, hospedarse, disfrutar del silencio, amanecer con el brillante sol matutino y el canto de los pájaros, recorrer el espacio circundante,



estamos

para darte el seguro más completo para tu moto.
Junto a vos, en todo momento, acompañándote.

sancorseguros.com.ar

0800 444 2850





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

CARA
a
CARA

Luis Argañaraz

En Pareja - 31 Años - Signo Leo (08-08-1990)

**Coordinador de Atención al Cliente en Swiss Medical Seguros
División Vida y Retiro**



● **UN HOBBY**

Cocinar

● **LA JUSTICIA**

Actúa a veces y muchas no

● **SU MAYOR VIRTUD**

Buscar soluciones

● **LA SEGURIDAD**

Algo que dejó de existir

● **AVIÓN O BARCO**

Ambos

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Elegante, siempre elegante

● **UN SER QUERIDO**

Mis abuelos

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Guillermo Francella y Natalia Oreiro

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Conocer Europa

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Ocultar algo que haga daño

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Paciencia

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

El valor del dinero..!

● **LA MUERTE**

Un paso más de la vida

● **EL MATRIMONIO**

Una decisión para los ojos de Dios

● **EL PASADO**

Pieza clave de la vida de un ser humano

● **EL DÓLAR**

El billete de confianza

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

No tengo

● **LE TENGO MIEDO A...**

Las arañas

● **UN SECRETO**

Creo que no tengo!

● **LA INFLACIÓN**

Un globo inflado con helio... Siempre sube

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

Ir a la plaza con mis amigos

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Mi trabajo y mi crecimiento profesional

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

Al contrario, es al revés

● **EL FIN DEL MUNDO**

Una acción a la que todos contribuimos para que ocurra más rápido

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Diego Maradona

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Carnes rojas, pero últimamente pescado

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

La obsesión

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Una mentira

● **UNA CANCIÓN**

«A todo pulmón», de Alejandro Lerner

● **ME ARREPIENTO DE**

Haber fumado mucho tiempo

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

El Caribe

● **DIOS**

Ser supremo

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

En un local a la calle

● **ESCRITOR FAVORITO**

Facundo Quiroga

● **EN TEATRO**

Un entretenimiento

● **LA CORRUPCIÓN**

A la vista de todos

● **LA INFIDELIDAD**

El fin de una relación

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Un estado mágico

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Continuar mi crecimiento jerárquico y profesional

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Los Simpson

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

La admiración que me tienen

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIO ÚLTIMAMENTE**

La peor: Ecos de un crimen.

La mejor: Hoy se arregla el mundo

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

La costa

● **LA TRAICIÓN**

Una acción que es poco perdonable

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

El vino

● **¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?**

«Primer Tiempo», de Mauricio Macri

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

Pampita y Valeria Mazza

● **EL AUTO DESEADO**

Mercedes-Benz

● **PSICOANÁLISIS**

Una herramienta necesaria para el ordenamiento de las personas

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Sandro y Luis Miguel

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Club Atlético Boca Juniors

● **EL PERFUME**

Issey Miyake

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

Las manos

● **LA MUJER IDEAL**

Mi abuela y mi madre

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **LA CULPA ES DE...**

Todos. Todos somos culpables de algo

● **EL GRAN AUSENTE**

El Estado, siempre. No importa la bandera política

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Un león

● **UN MAESTRO**

Mi viejo

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Fútbol

● **UNA CONFESIÓN**

Quisiera estudiar cocina

● **NO PUEDO**

Hacer dieta, me cuesta un montón! jaja

● **MI PEOR DEFECTO ES**

La ansiedad

● **MARKETING**

Pieza fundamental para cualquier compañía

● **¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?**

Una casa!

● **¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?**

Escuchar música y salir a caminar

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

Nueva York

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

