



# informe

operadores de mercado



## Entrevista a José Martín Aramburu

Director General Comercial de Orbis Seguros



# 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](mailto:info@afianzadora.com.ar)



Escaneá para conocer más.



**AFIANZADORA**  
 SEGUROS DE CAUCIÓN

# Orbis busca posicionarse entre las diez primeras Compañías del mercado

Continuando el ascenso que viene experimentando en los últimos años, el objetivo de Orbis Seguros es crecer más de 10 puntos por sobre la inflación, buscando posicionarse entre las primeras 10 Aseguradoras del Mercado. El eje central de la estrategia comercial de la Compañía es tener una visión 360°, donde una de las claves es trabajar en el cross-selling de las carteras de sus PAS. Orbis es uno de los jugadores más importantes en Autos, con más de 360.000 vehículos asegurados, pero además tiene disponible la mayor parte de las ramas desarrolladas para satisfacer todas las necesidades de sus Clientes -el PAS y el Asegurado- impulsando una visión integral del negocio de seguros.



**Aramburu.** «Orbis es ya una compañía muy tecnológica e innovadora. En este sentido, continuaremos mejorando y desarrollando nuestras herramientas tecnológicas... Nuestros avances tecnológicos nos permiten poder interactuar rápidamente con las interfaces de cualquier Canal de Distribución, lo que brinda una agilidad casi única en el mercado, de poder realizar cualquier start up de negocio sin demoras».

## R.A.S.A

---

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA  
SOLIDEZ Y  
RESPALDO

AA-

CALIFICACIÓN

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](http://www.rasare.com.ar)  
[info@rasa-re.com.ar](mailto: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.gov.ar](http://www.ssn.gov.ar) | Nº de inscripción 846

**J**osé Martín Aramburu, Director General Comercial de Orbis Seguros, desarrolla la estrategia comercial de la Compañía.

**- ¿Cuáles son sus principales desafíos y objetivos como flamante Director General Comercial de Orbis Seguros?**

- Con la mirada en el mercado asegurador actual, mi gran desafío es llevar a **Orbis** a ser una compañía con una visión estratégica que tenga como objetivo «Pensar fuera de la caja».

**Orbis** es una compañía altamente tecnológica, innovadora y con un impresionante empuje que parte de sus mismos accionistas, Gerardo y Ary Gerson, a quienes les agradezco el poder plasmar todo mi expertise profesional desde esta posición de liderazgo.

Asimismo, al tenerlos trabajando a la par en la compañía, genera una impresionante **agilidad en la toma de decisiones estratégicas**.

Esta modalidad de «pensar fuera de la caja» significa no seguir solamente enfocados en el crecimiento de los negocios tradicionales como Autos, con la misma fórmula de siempre, basada en ofertar los mismos productos con un *driver* de decisión pura y exclusivamente centrado en el precio; sino desarrollar diferentes alternativas que se adapten a los distintos segmentos económicos de nuestro país, con opciones que estén al alcance de todos, en un concepto de cobertura completa.

**Orbis tiene una gran concentración en Autos, con más de 360.000 vehículos asegurados**, siendo uno de los jugadores más importantes en este ramo en particular, no tan disímil al comportamiento de nuestra industria en general; pero tiene disponible la mayor parte de las ramas desarrolladas para satisfacer todas las necesidades de nuestros Clientes, el PAS como Cliente, y luego el Cliente Final, producto de la interacción de ambos. ➡

## 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.



Nº de inscripción en SSN  
0032

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gov.ar/ssn](http://www.argentina.gov.ar/ssn)



## PROTAGONISTAS

similar ocurre en la Industria del Seguro de Vida Colectivo.

Ahí está la oportunidad, sobre todo en el contexto de crisis que estamos atravesando. Pero si miramos la poca penetración de los seguros No Autos en nuestro mercado, veremos que por más pronósticos económicos que asumamos en cuanto a lo que puede suceder en nuestro país en este 2022 y próximo 2023, que llevaría a tener una economía contractiva similar a la del 2021, con un crecimiento del PBI no mayor al 2,5%, hay una enorme posibilidad de negocios en estas coberturas.

Por otro lado, podemos ayudar a los PAS desde nuestras Plataformas de Telemarketing, llamando a sus Clientes como si fuera desde sus propias oficinas, para ofertar distintos productos adicionales. Esto generaría una cartera mayor diversificada para los mismos, lo que contribuye a una mejor contribución marginal para su propia cartera, y que al mismo tiempo genera un beneficio para nuestra Aseguradora.

Eso en definitiva es dar valor agregado al PAS, y no una simple propuesta de Productos para que éste comercialice.

Cabe aclarar igualmente, que seguiremos creciendo con la misma fuerza en los productos de Autos.

Dentro de esta estrategia, dispondremos además de charlas y capacitaciones, que ayuden a nuestros PAS a tener una gimnasia en la oferta de todos nuestros productos hacia sus Clientes, de manera que **de a poco, logremos un mix de cartera más equilibrada, con mejor distribución entre Autos y No Autos.**

Tal vez, **capacitaciones más dirigidas a la práctica que solo a la teoría**, que en definitiva esta última no ayuda al PAS a poder desarrollar el negocio sentándose con conocimientos sólidos frente a su Cliente o Prospecto. Requiere de un trabajo distinto a lo hecho hasta el momento en nuestro mercado. Las capacitaciones son muy importantes, pero -como mencioné anteriormente- cuando el Productor vuelve a sus oficinas no sabe cómo poner los contenidos vistos en acción.

Por lo que requiere un compromiso tanto de la Aseguradora como del PAS, y para eso, sumaremos a esa acción a nuestros suscriptores, que están disponibles para darle soporte al PAS en todo lo que necesite para poder generar nuevos negocios con sus Clientes o Prospectos.

En conclusión, al PAS le genera un mayor anclaje de sus Clientes, convirtiéndose en un verdadero Asesor de Riesgos, que es su rol principal, y menos expuestos a que nuestros Clientes Finales puedan tomar seguros a través de Plataformas Digitales sin asesoramiento alguno, que redundará tal vez en un Infraseguro, dejando de lado obviamente las Plataformas lideradas por PAS y Organizadoras, con las que trabajamos activamente. ➔



➔ En función de este concepto, seguir impulsando **la visión integral del negocio de seguros**. Esto es, el Cliente Final tiene una serie de necesidades de distintos productos de seguros, pero en un mercado que se aboca mayormente a Autos y ART.

Obviamente estamos en presencia de productos de oferta y no de demanda. Por lo que, **Aseguradora y PAS debemos trabajar estratégicamente como verdaderos aliados, para llegar a la población con ofertas que estén al alcance de cada segmento de la misma**. No hay ningún misterio en este sentido, **la población no tiene conciencia aseguradora, debemos ofertar, ofertar, y ofertar**. Esta conciencia solo se puede lograr a través de un vehículo transmisor, que es el PAS como principal canal de distribución. Tanto para el mercado *retail*, como para el corporativo.

- **Con una trayectoria y experiencia de más de 25 años en importantes compañías del mercado, ¿cuáles son sus expectativas personales en esta nueva gestión?**  
- Mis expectativas profesionales están centradas en generar una mejor industria aseguradora, por lo que **pretendo que Orbis sea un modelo a seguir en ese sentido**.

**Diversificación de canales en una omnicanalidad pura**, o sea mismas condiciones en todos los Canales de

Distribución, y no como he visto en algunos modelos del mercado, en donde precios y coberturas diferenciales están orientados netamente a una Plataforma Digital.

- **¿Cuál es la estrategia comercial y el business plan de Orbis Seguros para 2022-2023?**

- En principio, **crecer más de 10 puntos por sobre la inflación**, siguiendo el ascenso que viene experimentado Orbis en los últimos años, **buscando posicionarnos entre las primeras 10 Aseguradoras de nuestra Industria**.

De manera que, **la visión 360° estará presente como eje central de nuestra estrategia comercial**, desde el recurso interno como espejo de lo que pretendemos lograr con los PAS.

Una de las claves para poder tener éxito en esta tarea, que no es fácil pero tampoco tan difícil, es **trabajar en el «cross-selling» de las carteras de nuestros PAS**, siempre a través de nuestros PAS. Si nos detenemos en los países más desarrollados en materia de penetración del seguro en la población, vemos que: en EE.UU, un asegurado tiene contratados en promedio 4,6 productos de seguros, en Europa 4,4, y en LATAM 1,2 seguros.

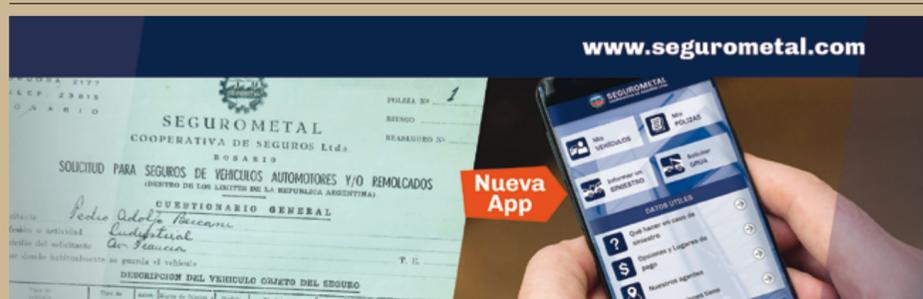
O sea, en la Argentina -como en el resto de la Región- no se **‘croselean’** las carteras, es decir, **es muy baja la oferta de productos adicionales a los obligatorios de Ley**. Algo

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

**Contactanos y sumate a más!**



[quieroserpas@integrityseguros.com.ar](mailto:quieroserpas@integrityseguros.com.ar)  
[integrityseguros.com.ar/productores](http://integrityseguros.com.ar/productores)



**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



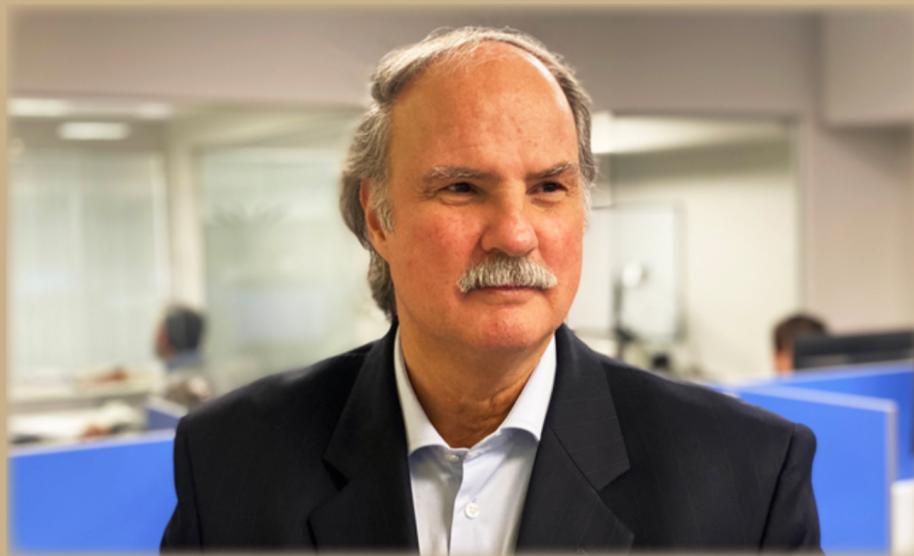
**INTĒGRITY**  
SEGUROS

Nº de inscripción en SSN 720

Atención al asegurado 0800-666-8400

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





## PROTAGONISTAS

→ - **¿Cuáles son los principales productos, tanto para Personas como para Empresas, que comercializa la Compañía? ¿Proyectan lanzar nuevas coberturas y/o líneas de negocios?**

- Disponemos de la mayor parte de los Productos relacionados a Seguros Generales: TRO, Caución, Integrales, RC, Transporte, etc., y Seguros Colectivos de Vida y Salud: Sepelio, CM, LCT, Múltiplo de Sueldos, AP en todas sus formas, incluyendo el Prestacional, etc.

Asimismo, este año sumaremos a nuestra góndola, varios nuevos productos, entre ellos Responsabilidad Civil Médica para Médicos Individuales, Responsabilidad Civil Profesional, Seguros para Mascotas, y Seguros Individuales de Vida de protección pura.

- **¿Qué importancia asignan a la figura del Productor Asesor de Seguros dentro de la estructura comercial y cuáles son las herramientas y políticas de fidelización de Orbis Seguros hacia el PAS?**

- Nuestro objetivo para este nuevo ejercicio es continuar con nuestro posicionamiento en el mercado de seguros y lanzar la marca de manera masiva con acciones puntuales en el interior del país.

Esto trae aparejado mayor apoyo al PAS en cuanto al conocimiento de nuestra marca a nivel nacional, estrategia de comunicación dirigida al Asegurado que construimos entre ambos, y del Cliente Potencial.

Para esto estamos analizando la posibilidad de sumar nuevos embajadores relacionados con el deporte y el entretenimiento y acompañarlos con una fuerte campaña publicitaria.

Por otro lado, **estaremos lanzando un Plan de Fidelización muy importante para nuestros PAS.** El mismo está relacionado con el Mundial y con Convenciones de Ventas donde el principal objetivo es premiar y hacer crecer a nuestros Socios Estratégicos.

Asimismo, ya comenzamos con distintas acciones relacionadas al Mundial de Fútbol a realizarse en Qatar, reuniéndonos con nuestros principales Aliados, a compartir un espacio distendido para ver los partidos en los que juegue nuestra Selección Nacional, en donde iremos comentando distintas sorpresas relacionadas a este Evento tan particular para nosotros los argentinos.

Asimismo, **en materia de capacitación, sumaremos «ARPAS» a nuestros principales PAS, en una alianza estratégica con AAPAS,** quien dicta esta capacitación de un nivel profesional único en nuestro país, y me animaría a decir dentro de la región LATAM. →

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 717 - Junio 2022

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES

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

➔ También estaremos sumándonos al *Million Dolar Round Table (MDRT)*, para darle a nuestros PAS la posibilidad de calificar para ser miembros de tan prestigiosa Institución.

Por otro lado, contamos con **14 Oficinas Comerciales distribuidas en todo el país, para darle soporte a nuestros PAS y a sus Clientes**, en algunos casos con suscripción local, para poder actuar con mayor velocidad en el cierre de negocios.

- **¿Qué lugar ocupa la innovación tecnológica en Orbis Seguros? ¿Cuáles son los últimos desarrollos digitales implementados por la Compañía tanto para Productores como para Asegurados? ¿En qué consisten Orbis App, Orbis Net, y el Chatbot + WhatsApp?**

- **Orbis es ya una compañía muy tecnológica e innovadora.** En este sentido, continuaremos mejorando y desarrollando nuestras herramientas tecnológicas.



**Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros**



**FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.**

[www.fedpat.com.ar](http://www.fedpat.com.ar)



SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400

N° de inscripción SSN Rubro Ramos Generales 726

Hoy nuestros productores ya trabajaban con la Plataforma Digital **OrbisNet**, a la que se accede desde nuestra web. **Por medio de ella el PAS puede realizar todas las operaciones necesarias para su trabajo. Es una oficina virtual.**

Paralelamente, también cuentan con la **App Orbis Productores** que **les permite realizar prácticamente las mismas tareas con la facilidad de tener todo en sus teléfonos.** La receptividad ha sido excelente desde el principio. Tenemos una gran tasa de uso de **Orbis Net** y continuamos posicionando fuertemente la APP.

Respecto a nuestros Clientes, contamos con dos herramientas exclusivas para ellos mediante las cuales pueden autogestionarse las 24 hs (**Autogestión** y **Orbis APP Asegurados**). A través de ellas pueden pagar sus seguros, descargarse sus copias de pólizas y tener a mano todos los medios de contacto de la compañía. Además, hemos lanzado dos canales de atención. Contamos con un **Chat Bot** con inteligencia artificial y un **WhatsApp** exclusivo **para realizar consultas y gestionar documentación.** Ambas herramientas son atendidas por **NEO, nuestro asistente virtual**, que resuelve de manera automática las solicitudes de nuestros asegurados y, en caso de no contar con la respuesta exacta, le transfiere la conversación a un operador humano que se encuentra en nuestro **Centro de Atención al Cliente.**

**Nuestros avances tecnológicos nos permiten poder interactuar rápidamente con las interfaces de cualquier Canal de Distribución,** lo que brinda una agilidad casi única en el mercado, de poder realizar cualquier *start up* de negocio sin demoras.

- **¿Cómo funciona y se estructura el área de Atención al Cliente y cómo es la sinergia con otras áreas como Comercial, y Técnica?**

- En **Orbis Seguros** contamos con un sector de **Atención al Cliente transversal a todas las áreas de la compañía** que acompaña y se adapta a las necesidades de los nuevos negocios que desarrolla el área comercial con el apoyo del sector técnico. Constantemente capacitamos a los operadores y agentes de atención acerca de los nuevos negocios y nuevos productos que se lanzan al mercado. El objetivo es siempre dar un servicio de atención de calidad para nuestros asegurados.

**Hoy nuestros clientes y terceros pueden comunicarse con la compañía de manera telefónica, digital y presencial a través de nuestras 13 sucursales distribuidas en todo el país.** A partir de nuestro 0800, nuestro **Chatbot**, atendido por **NEO**, y nuestras **APPs** pueden resolver todas sus consultas y realizar sus gestiones en el acto.

- **¿Cuál es la política de la Compañía en materia de siniestros? ¿Cómo analiza la siniestralidad del mercado en general y la de Orbis Seguros en particular?**

- Nuestra Compañía ha implementado **agilidad y eficiencia en el proceso de liquidación de siniestros.**

A través de distintas aplicaciones automatizadas, el PAS o Asegurado carga la información necesaria en nuestra Web y, al término de un máximo de 4 horas, se le asigna el taller al cual deberá dirigirse para reparar su unidad.

Por otro lado, disponemos de un equipo de especialistas por ramos, que están a disposición del PAS para poder responder a cualquier consulta al respecto. Lo mismo en reclamo de terceros. Durante los 2 últimos años de Pandemia, la siniestralidad de Autos fue ostensiblemente menor. Las Aseguradoras promediamos el 46%. ➔

# 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](http://libraseguros.com.ar)

**LIBRA**  
Compañía de Seguros

N° de inscripción en SSN 0852

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control [www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

## PROTAGONISTAS

➔ Pasado este periodo, incluso ya evidenciándose a partir del segundo semestre del 2021, en función de la mayor circulación, **la siniestralidad volvió a valores pre-pandemia, ubicándose entre el 75% a 80% promedio de mercado.**

**Nuestra cartera mantiene una siniestralidad menor a la del mercado en general, no sobrepasando el 60% anual.** Eso nos permite ser más flexibles en la toma de negocios, pero siempre focalizados en que la compañía sea rentable.

Asimismo, contamos con un Laboratorio que depende de nuestra **Gerencia Técnica de Autos**, con el fin de analizar cada cluster negativo y positivo de nuestra cartera, de manera que con nuestra propia experiencia, podemos ver en qué zonas podemos ser más agresivos en la colocación de vehículos, y qué medidas tomar rápidamente en cuanto a desvíos de siniestralidad, para poder tener una siniestralidad más baja y ser más rentables.

**- ¿Qué reflexión realiza sobre el desarrollo de la actividad aseguradora en un escenario económico de alta inflación y cómo impacta en Orbis? ¿Cómo es la política de precios de la Compañía?**

- Ante todo, si miramos la economía global, podríamos esperar que se va a desacelerar más de lo previsto. Se expandió un 6,1% en 2021, pero para este 2022 se estima que el PIB crezca 4,0% y 3,6% en 2023. Obviamente, el conflicto entre Ucrania y Rusia -y las sanciones asociadas- tendrán efectos negativos en el crecimiento y la inflación, a través de los canales de materias primas, volatilidad financiera, confianza y cadenas de suministro.

Por el lado de Argentina, el PIB creció 10,3% en 2021 motorizado principalmente por la normalización de actividades tras el levantamiento de las restricciones a la movilidad de la pandemia. En 2022 esperamos una expansión de 3,5%, principalmente explicada por el arrastre estadístico del año 2021.

La vulnerabilidad de la economía argentina ante los efectos negativos de la guerra en Europa es relativamente baja, por lo que podríamos proyectar un impacto ligeramente positivo en las cuentas externas, porque el incremento de precios agrícolas será sólo compensado por la disparada del precio



del gas que incrementa las importaciones de energía. Esto último, además, afectará negativamente al déficit fiscal por el alza de la cuenta de subsidios.

**Se estima un tipo de cambio de 154 pesos por dólar a fin de año**, con una mayor tasa de depreciación de ahora en más para compensar el terreno perdido contra la inflación y facilitar la acumulación de reservas. El BCRA seguirá aumentando las tasas de interés para acercarnos a la inflación, por lo que esperamos nuevas subas de la tasa de referencia.

Seguimos con elevados niveles de emisión monetaria, lo que impone un piso alto a la inflación. **De esta manera, preveemos una inflación de 60% a 70% en diciembre de 2022.**

En este contexto, **nuestra política de precios es la de estar alineados al crecimiento de la inflación.** El mercado ya no puede especular con la rentabilidad financiera, y tiene que tener un resultado técnico adecuado para poder subsistir, sobre todo teniendo en cuenta que en Seguros Generales, el mayor porcentaje de producción está centrado en Autos, con fuertes incrementos en repuestos, neumáticos, etc.; lo que obliga a tener tarifas adecuadas con esa realidad.

En materia de inversiones, el **Grupo Orbis** lo ha efectuado mayormente en activos inmobiliarios, siendo éstos

más rentables y menos volátiles que los financieros como, por ejemplo, **el innovador emprendimiento de Terrazas del Volcán.** Apoyados en este concepto, hace unos días **cerramos de manera muy positiva la colocación de nuestro Fondo Inmobiliario cerrado Volcán.**

**- ¿Cuáles son las acciones que desarrolla Orbis para prevenir y enfrentar el fraude en seguros?**

- Orbis se encuentra comprometida en la lucha contra el fraude, por ello **cuenta con un área dedicada a prevenir y enfrentar el fraude**, su reporte es a la Dirección de Compliance.

**Su eje central de gestión se realiza a través de un software basado en inteligencia artificial - FRISS.** De esta forma, se monitorean los siniestros desde su ingreso con la denuncia, hasta su culminación con el pago de los mismos, indicándose en cada uno de ellos, mediante un semáforo que se visualiza en nuestros sistemas, con los siguientes colores: verde (el siniestro continuó con su proceso de liquidación); naranja (el siniestro podría tener componentes de fraude, por lo cual requiere su monitoreo); y rojo (el siniestro contiene componentes de fraude y pasa al área antifraude donde se dirige su investigación).

Los resultados obtenidos a través de los siniestros en los que se lograron obtener los desistimientos respectivos, hasta el presente, se sitúan dentro de los parámetros que se informan en las últimas encuestas de fraude. Es de mencionar también que, en aquellos casos que ameriten, se realiza la denuncia penal correspondiente.

**- ¿Qué acciones realiza Orbis en materia de RSE?**

- Dentro de nuestras acciones de Responsabilidad Social Empresarial, luego de 2 años de duro trabajo, **se pudo materializar la inauguración de la Unidad de Cuidados Intensivos del emblemático Hospital de Niños.**

Realmente es muy significativo para nuestro Grupo Empresarial, Socios Estratégicos y Asegurados; ya que **cada póliza contribuye para haber aportado más de AR\$ 4.000.000**, para que los niños de nuestro país puedan disponer de la mejor tecnología médica en un Centro Público.

**Hace ya más de 35 años que el Grupo Orbis genera este tipo de acciones junto a la Cooperadora del Hospital de Niños**, brindando nuestro granito de arena para poder hacer un mundo mejor y más equitativo para nuestros hijos. 🍎



TENEMOS  
**UN SEGURO  
PARA CADA NECESIDAD**



#ESTÁSSEGUROESTÁSTRANQUILO

SEGURO DE AUTOS Y ACCIDENTES. El contrato de seguro dispone de un Servicio de Atención al Asegurado que atiende las consultas y reclamos que presenten los tomadores de seguro, asegurados, beneficiarios y beneficiarios. Es de aclarar que el seguro no cubre los daños que ocasiona el siniestro, sino que cubre los daños que ocasiona el siniestro. El siniestro no cubre los daños que ocasiona el siniestro, sino que cubre los daños que ocasiona el siniestro. El siniestro no cubre los daños que ocasiona el siniestro, sino que cubre los daños que ocasiona el siniestro.

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR



Nº de inscripción en SSN 0293 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn



**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](http://www.escudoseguros.com.ar)

📍 Corrientes 330, 4º Piso, CABA | ✉ [escudo@escudoseguros.com.ar](mailto:escudo@escudoseguros.com.ar) | ☎ 0810 888 3728



Tu comunidad de seguros: [WWW.universoescudo.com.ar](http://WWW.universoescudo.com.ar)

Nº de inscripción en SSN 0746

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control [www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)



# Soluciones de Seguros para el Riesgo PyME

En esta edición, analizamos las soluciones para el segmento PyMEs, y los aspectos más destacados del análisis de riesgos, junto a Gabriel Espinosa, Gerente de Incendio y Riesgos Varios de La Segunda; Gonzalo Ferreyra, Gerente Técnico de Boston Seguros; Stephanie Lincow, Chief Operating Officer de Hawk Group; Daniel González Girardi, Presidente de ZEN Brokers; y Romina Tritten, Subgerenta de Líneas Financieras de Alea Broker de Seguros del Grupo Gaman.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

En primera instancia, sobre el análisis de riesgo en las PyMEs, **Gabriel Espinosa, Gerente de Incendio y Riesgos Varios de La Segunda**, explicó: «El análisis del riesgo y la suscripción de una PYME se realiza por intermedio de nuestro equipo de ingeniería en conjunto con los suscriptores de la línea de negocios. Tiene por finalidad determinar la exposición y la calidad del mismo para, posteriormente, permitirnos tomar las decisiones conforme a nuestra política de suscripción.

El análisis de riesgos se realiza primeramente con un trabajo in situ, inspeccionando los edificios y sus contenidos, conociendo los procesos, las políticas de prevención y seguridad, y todo lo inherente a la respectiva actividad.

Este conocimiento y las conclusiones del análisis de los riesgos se comparte con el cliente, brindando pautas de mejoras y/o de buenas prácticas de gestión de los riesgos en su actividad. Así, se comparte información de alto valor para el asegurado o asegurable».

En **Boston Seguros** realizan un procedimiento similar. **Gonzalo Ferreyra, Gerente Técnico de la compañía**,



relató: «El análisis de riesgo lo establecemos a través de entrevistas con nuestros PAS y/o asegurados, con el fin de conocer las necesidades de nuestros clientes. Luego, hacemos un relevamiento integral de su negocio, en el que analizamos su patrimonio, sus principales clientes, proveedores y todo lo relacionado con su operación cotidiana. Dentro del segmento industrial, nos caracterizamos por armar trajes a medida y no pólizas enlatadas que sean generalistas. Contamos con líneas de suscripción especializadas en cada segmento específico y con profesionales de vasta trayectoria en el mercado, lo cual da mucha confianza a la hora de contratar los seguros con nosotros».

Seguidamente, **Daniel Girardi, Presidente de Zen Brokers**, comentó: «En **Zen Brokers** utilizamos un método que busca la detección sistemática de las necesidades y percepciones de los clientes PyMEs con el objetivo de aumentar las chances de éxito durante el proceso de venta consultiva. Dicho método, además, puede ser aplicado a todo tipo de actividades, ya sean productivas o de servicio. Siendo que en las PyMEs en general se dispone de poco tiempo y poco personal, el método busca cumplir 4 pasos en un período relativamente corto de tiempo».

Luego, detalló esos pasos:

a) Con el fin de obtener el PERFIL TOTAL DE RIESGOS de la Empresa, se deben relevar las características particulares del cliente (historia, mercados, objetivos, etc.), y luego los procesos (incluyendo sus mitigantes). A continuación, se procede a identificar los riesgos de dichos procesos.

b) Se debe establecer las diferencias entre la 'Exposición a Riesgos' real y compararla con la 'Percepción de Riesgos' del cliente para establecer la 'BRECHA EMOCIONAL'. Este paso es fundamental, dado que el riesgo que no es percibido es un riesgo que no existe para el 'Dueño del Riesgo', y lo que no existe no se gestiona.

Establecida la 'BRECHA EMOCIONAL', se deberá trabajar en el proceso de 'TOMA DE CONCIENCIA' para ayudar al cliente a una toma de 'DECISIÓN AJUSTADA A RIESGO'.

c) Dicha información debe ser volcada a una matriz donde se vinculen las necesidades de asegurabilidad detectadas en el punto anterior con las soluciones de seguros, la cual se denomina 'MATRIZ DE CASAMIENTO' entre Necesidades y Soluciones.

d) La 'MATRIZ DE CASAMIENTO' nos servirá como una especie de 'HISTORIA CLÍNICA' para continuar el proceso de 'MEJORA CONTINUA' con la PyME en materia de gestión de riesgos asegurables».

A su turno, **Romina Tritten, Subgerenta de Líneas Financieras de Alea, Broker de Seguros del Grupo Gaman**, destacó: «El análisis de riesgo en una PyME va muy de la mano con la relación que tenga con su PAS, ya que él es quién conoce la industria en la cual se encuentra esa Pyme, conoce los riesgos en los cuales se encuentra inmersa. En este sentido, dependiendo de la industria y los riesgos a los cuales está expuesta la empresa, se envía personal especializado no sólo para evaluar el estado de la empresa (si cumple con las todas las normas vigentes en materia de prevención, por ejemplo), sino también especialistas en todo tipo de riesgos que le muestren a la empresa dónde tienen los principales riesgos y cuáles son las coberturas de seguro que la amparan».



▲ Gabriel Espinosa, Gerente de Incendio y Riesgos Varios de La Segunda

Cerrando la rueda, **Stephanie Lincow, Chief Operating Officer de Hawk Group**, puntualizó: «El objetivo del análisis de riesgo es prever y conocer de la manera más certera posible la exposición y frecuencia de los diferentes riesgos.

En una empresa industrial se analizan variables diferentes que están relacionadas con la actividad de la firma. Es fundamental conocer el riesgo, realizando para ello las inspecciones correspondientes. Es importante conocer también el impacto de la empresa en la sociedad y el medioambiente, así como también sus posibles amenazas.

Inspeccionar, analizar los informes de inspección, conocer la empresa, conversar con el asegurado y sus empleados y realizar mapeo de posibles riesgos llevará a un correcto análisis de riesgo. Esto permite tomar medidas de prevención, minimizando riesgos y, a su vez, poder suscribir pólizas acordes a las necesidades de la empresa».

## Ciberataques, ejecutivos y profesionales

A continuación, consultamos sobre la oferta de seguros contra ciberataques, y las coberturas especializadas para ejecutivos y profesionales.

En primer término, **Lincow** afirmó: «A nivel global, las empresas están inmersas en un ecosistema digital. La hiperconectividad conlleva la necesidad de un producto como el seguro contra ciberataques.

Hoy el mercado ofrece dichas coberturas, mediante póliza de Riesgos Cibernéticos y Responsabilidad Civil Profesional. Se amparan los daños propios, como pérdidas financieras; los reclamos de terceros, como virus informático o violación de información confidencial; y también el manejo de crisis, como por ejemplo gastos de defensa.

Es decir, dicho producto cubre eventos maliciosos y no maliciosos, como puede ser un virus, una falla en los sistemas de la empresa, errores u omisiones de directivos, robo cibernético e incluso infidelidad de empleados.»



▲ Gonzalo Ferreyra, Gerente Técnico de Boston Seguros



Junto a vos,  
dedicados a brindar el mejor servicio.



Descargá nuestra aplicación.



0810 999 3200

www.seguorsrivadavia.com

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



▲ Daniel González Girardi, Presidente de Zen Brokers

Las coberturas de ciberataques son cada vez más necesarias, teniendo en cuenta que los delitos cibernéticos aumentan a medida que se acentúa el proceso de digitalización de las organizaciones en el mundo».

Por su parte, Girardi se refirió a la situación del mercado de CiberRiesgos: «Está en un momento muy delicado luego de la pandemia COVID 19. En los próximos meses, la oferta es y será costosa, restrictiva y con muchos requisitos».

Un estudio realizado por la Asociación de Gerentes de Riesgos de España demostró que existen múltiples textos de coberturas, de forma tal que lo prudente es leer detenidamente cada texto que se vaya a utilizar para comprender los alcances. De todas formas, lo que sí se puede decir es que las pólizas buscan cubrir lo siguiente:

- a) Los costos y gastos para solucionar:
  - Intrusión (ej.: respuesta al incidente, protección de la información)
  - Requisitos de notificación
  - Restaurar las condiciones previas a la intrusión (ej.: Restauración de activos digitales).
- b) Daños y costos de defensa por demandas cubiertas. Dinero o valores pagados por la extorsión. Ganancias Netas.
- c) Reembolso Exclusión de Cyber para Riesgos Operacionales».

Ferreira, por su parte, comentó que, en vista de la importancia actual de los ciberataques, «la compañía está aprobando los planes en la SSN para lanzar al mercado este año productos específicos en la materia con el foco siempre en las PyMEs».

La ronda cerró con Espinosa, quien aseveró: «Los seguros de ciberataques tienen una altísima exposición a riesgo, no sólo en Argentina sino en el mundo entero. Actualmente, nos encontramos en una etapa de análisis para determinar la posibilidad de ofrecer en el futuro una cobertura de ciberataques».

En relación a coberturas para ejecutivos y profesionales, podemos ofrecer las coberturas de seguros de responsabilidad civil

profesional (para profesionales matriculados), la cobertura de responsabilidad civil de Directores y Funcionarios (D&O), como asimismo la de responsabilidad civil por Errores y Omisiones (E&O), que amparan daños y perjuicios a terceros por hechos cubiertos en la póliza y que se hayan producido con negligencia, impericia o imprudencia».

Y sobre la cobertura para directivos y administradores de empresas, Tritten señaló: «Para poder analizar este riesgo, las aseguradoras solicitan un formulario de propuesta en el cual analizan la estructura de la empresa, la cantidad de empleados que poseen, quiénes son sus accionistas, si han tenido reclamos o circunstancias que puedan derivar en uno, y cómo es el funcionamiento de la empresa a nivel de controles internos».

Por otro lado, se solicitan sus estados contables, ya que deben analizar su situación financiera. Si está teniendo pérdidas y por qué; qué medidas están tomando frente a desvíos financieros, etc. Con



▲ Romina Tritten, Subgerente de Líneas Financieras de Alea (Grupo Gaman)

toda esta información, las aseguradoras están en condiciones de tarificar el riesgo. Son pólizas hechas a medida de cada empresa».

**Seguros de RC**

Seguidamente, profundizamos sobre las características de los seguros de RC orientados a directivos y administradores de empresa.

«Lo más importante de estas pólizas -comenzó Girardi- es que permiten darle la tranquilidad al directivo de la empresa que puede tener cubiertos los riesgos derivados de su Responsabilidad Fiduciaria. Por lo tanto, ningún director de empresa debería asumir dicho cargo sin tener una póliza de D&O, ya que cada decisión que toma tiene un reclamo legal potencial asociado, que deberá ser soportado con su patrimonio en caso de perder la demanda».

Por ello, consideramos fundamental que el funcionario cuente con el respaldo de una cobertura de este tipo para tomar decisiones sin

el riesgo de que el patrimonio personal del Director se vea afectado. Los causales alegados por los reclamantes habitualmente son los siguientes:

- Mala administración del capital social, incumplimiento de los estatutos.
- Realización de inversiones inadecuadas.
- Distribución improcedente o abusiva de dividendos.
- Facilitar información incorrecta o incompleta a clientes y/o accionistas.
- Falta de adaptación de la sociedad a las normativas vigentes.
- Violación de las normas de contabilidad.
- Violación de las normas bursátiles.
- Decisiones erróneas en supuestos de fusiones y adquisiciones.
- Asunción de obligaciones que la sociedad no puede afrontar.
- Supuestos de competencia desleal o prácticas engañosas de comercio.
- Incumplimiento de contrato.
- Reclamos relacionados con prácticas laborales (discriminación, hostigamiento sexual).

Los reclamos o acciones pueden derivar de Acciones Sociales o Acciones Individuales, como ser clientes, empleados y accionistas».

«Respecto del contrato de seguros propiamente dicho -finalizó-, el Director/Gerente es considerado como 'Asegurado', y la Empresa como 'Tomadora'. El objetivo de la cobertura es el de cubrir la pérdida que sufre el asegurado como consecuencia del perjuicio financiero ocasionado a un tercero por un error u omisión».

A continuación, Espinosa comentó: «La Segunda ofrece seguros de responsabilidad civil para directores y funcionarios, como asimismo el seguro de responsabilidad civil por errores y omisiones, los cuales aún tienen baja penetración en el mercado asegurador argentino. Muchos de estos seguros son generalmente requeridos por grandes empresas (mayormente multinacionales) y aún resta desarrollarse para el mercado de las PyMEs.»



▲ Stephanie Lineow, Chief Operating Officer de Hawk Group

BIENESTAR ES CONTAR CON

# Planes Médicos y Seguros

GALENO



**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

**ALBACAUCION**  
ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.

**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](http://www.albacaucion.com.ar)

Inscripción en SSN | Atención al Asegurado | Organismo de Control | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

## PYMES

➔ Luego, **Tritten**, comentó: «En el seguro de D&O los asegurados son las personas físicas y se cubren de manera innominada a todos los ejecutivos de una empresa. Este tipo de seguros tiene más de 30 años en el mercado, por lo que se encuentra en un estado de madurez alto respecto de otros productos que se ofrecen».

En cambio, el seguro de ciberataques, denominado Cyber Risk, es un producto que aún se encuentra en estado de maduración. Esto quiere decir que son pocas las empresas que lo están contratando en Argentina, porque aún se desconoce un poco. Es una póliza de responsabilidad civil, y lo que ampara es el reclamo de terceros por la divulgación o pérdida de datos. Actualmente, son pocas las aseguradoras que lo ofrecen (4 en Argentina), de las cuales sólo 2 tienen el texto aprobado por la SSN, las otras dos lo ofrecen bajo la modalidad de Grandes Riesgos».

A su turno, **Lincow** consideró: «Para un correcto análisis de riesgo, se deben analizar los últimos estados contables de la empresa, su actividad y comportamiento, antigüedad en el mercado, la estructura accionaria y posibles subsidiarios. También se debe



**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

evaluar la siniestralidad de los últimos años, y la antigüedad y/o rotación de los altos mandos, además de informarse acerca de si están en conocimiento de algún error u omisión reciente que pudiera ser causal de reclamo.

Teniendo en cuenta que los directivos y gerentes de las empresas están sumamente involucrados en la administración de los negocios, con una alta exposición, las decisiones del día a día pueden afectar a terceros».

### Seguros colectivos de vida

Siguiendo la línea de soluciones para PyMEs, analizamos la oferta de seguros colectivos de vida que respaldan las obligaciones patronales.

Espinosa fue el primero en tomar la palabra, y al respecto dijo: «Ofrecemos el Seguro de Vida Obligatorio, y también la cobertura del Convenio Mercantil. En ambos casos, consisten en una suma fija establecida de modo general. Además, ofrecemos la cobertura de las obligaciones de la Ley de Contrato de Trabajo 20744. En este caso, se ampara medio sueldo por año de antigüedad en caso de fallecimiento y el doble en caso de invalidez total y permanente.

Muchas PyMEs desconocen la importancia de tomar estas coberturas. Por esto, alentamos a nuestros Productores a brindar un asesoramiento de calidad y oportunidad a sus clientes, para cubrir obligaciones que pueden afectar sensiblemente su flujo de fondos en caso de siniestro. Es un producto que ayuda al PAS a fidelizar y blindar su cartera de PyMEs».

Luego, **Girardi** afirmó: «Las PyMEs en general no conocen en profundidad este tipo de coberturas obligatorias. Usualmente, las PyMEs solo contratan la póliza de Seguro de Vida Obligatorio, y en general tienen poco conocimiento del resto de los seguros obligatorios. Por lo tanto, es importante trabajar sobre este punto cada vez que se visita a una empresa PyME».

A continuación, **Girardi** detalló las opciones de vida que cubren obligaciones legales disponibles:

- Seguro de Vida Obligatorio Dec. 1567/74.
- Seguro Obligatorio Peón Rural Ley 16.600.
- Seguro de Vida Convenio Mercantil.
- Otros Convenios:
  - Sindicato Único de Publicidad.
  - Sindicato de Papeleros.
  - Personal Gráfico.
  - Estaciones de Servicios.
  - Viajantes.
  - Cooperativas de Energía.
  - Personal Petrolero.
  - Convenio 130/75.
- Seguro de Vida Colectivo Ley de Contrato de trabajo número 20.744.

Más adelante, **Tritten**, acotó: «En general, estos seguros son poco conocidos entre las pymes, ya que su venta lleva mucha concientización por parte de los PAS hacia las pymes. Es un seguro que deberían tener en cuenta aquellas empresas que tengan empleados con mucha antigüedad y/o aquellas empresas que posean empleados con altos ingresos».

En sintonía, **Lincow** detalló: «Por lo general, las pymes desconocen la existencia de ambos productos, por eso es importante el correcto asesoramiento de los Productores Asesores de Seguros. ➔»

**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](http://www.dcsistemas.com.ar)

Es fundamental que las empresas conozcan el alcance y beneficios de los seguros con anterioridad al siniestro, así como también estar informados sobre la posibilidad de contratar otros seguros que no son obligatorios, como el Contrato de Trabajo (Ley 20744), que respalda también las obligaciones patronales.

El Seguro de Vida Obligatorio (SVO) ampara el riesgo de muerte del trabajador en relación de dependencia por cualquier causa, los 365 días del año. Por otro lado, el Convenio Mercantil ampara a los beneficiarios designados por el empleado en caso de muerte o al trabajador por invalidez total y permanente por accidente o enfermedad.

Por su parte, **Ferreyra** detalló los productos colectivos de vida que ofrece **Boston**: Vida Obligatorio Decreto 1567/74, Ley de Contrato de Trabajo Ley 20.744, Seguro de Convenio Mercantil Aplicación CCT N° 130/75, Seguro de Vida Obligatorio Rural Ley 16.600, Seguro de Vida para Embarcados Ley 16.517, Seguro de Vida a Múltiplo de Sueldo, Seguro de

Vida a Capital Uniforme, Seguro de Vida a Escalas, Seguro de Sepelio. «Permanentemente hacemos hincapié en los beneficios de estos seguros, ya que entendemos que son fundamentales en el normal funcionamiento de una PyME», declaró.

**Servicios adicionales**

El servicio es fundamental para la gestión del riesgo PyME. Las aseguradoras han avanzado en esta área en los últimos años.

Al respecto, desde **Boston Seguros, Ferreyra** especificó: «Dentro de los servicios adicionales que ofrecemos, realizamos inspecciones de las principales ubicaciones de nuestros clientes para recomendar mejoras en sus medidas de seguridad de todo tipo, con el fin de evitar futuros inconvenientes. Además, ofrecemos coberturas de riesgos ambientales, pérdidas de beneficios, transportes de mercaderías y cauciones, las cuales hacen al conjunto articulado de los programas ofrecidos».

Por su parte, **Espinosa** nos contó: «Además de darle valor al negocio con nuestras visitas de inspección, desarrollamos un trabajo de valuación de los activos fijos, esto es sumamente importante en el contexto inflacionario y/o para evitar desfases de las sumas asegurables».

**Seguro de crédito**

En otro orden, quisimos conocer la demanda y el desarrollo de las coberturas de seguros de crédito, cuya función es proteger las ventas de las PyMEs.

Al respecto, **Tritten** puntualizó: «La demanda del seguro de crédito ha aumentado un 30% en el inicio de la pandemia (2020). Las aseguradoras incrementaron sus ventas y lanzaron nuevas coberturas según un relevamiento de la Cámara que las nuclea».

En Argentina, este seguro se encuentra presente desde hace más de 20 años, pero tomó mucho más protagonismo durante estos últimos años.

El Seguro de Crédito es la herramienta financiera que tiene por finalidad proteger a las empresas del riesgo de impago frente a una venta a crédito. Es una herramienta sumamente eficiente para minimizar riesgos y garantizar la continuidad del negocio. El motivo principal por el cual es un mercado poco explotado, es que aún no existen políticas que incentiven su uso».

«La demanda que tenemos en nuestra compañía de este tipo de coberturas es prácticamente nula -manifestó **Ferreyra**-. Entendemos que tiene poco desarrollo por varios factores, pero principalmente podemos resaltar la falta de conocimiento al respecto, como así también, la situación que se encuentra viviendo nuestro país».

**Girardi** se mostró de acuerdo con esto último: «El desarrollo de esta cobertura está muy limitado por la situación actual del país, y por la gran informalidad que existe en nuestra economía».

Acto seguido, **Lincow** precisó: «El Seguro de Crédito es un producto muy atractivo para las empresas, sobre todo en nuestro país. Sin embargo, la demanda es baja. Esto se da principalmente por el entorno financiero general del país».

El Seguro de Crédito ampara las líneas de crédito otorgadas por las empresas. Muchas veces ocurre que las PyMEs no tienen desarrollada un área específica que analice las líneas crediticias o asignación de créditos, lo que dificulta cumplir o presentar la información requerida por las aseguradoras (como, por ejemplo, un control formal de los clientes y revisión de cartera periódica). Dicho producto requiere de un análisis minucioso de los clientes de la empresa tomadora del seguro.

Por otro lado, los costos de acceso muchas veces dejan a las PyMEs fuera del negocio. Las tasas son elevadas debido a diferentes variables externas, como la morosidad, incobrabilidad, los créditos a largo plazo y cheques diferidos que dificultan el cobro inmediato o a corto plazo.

A su vez, creemos que hay poca difusión del Seguro de Crédito, y quizá debería trabajarse en un producto personalizado para las pymes, diferente al que se ofrece a las grandes empresas».

Por su parte, **Espinosa** comentó: «La Segunda no tiene experiencia en la comercialización del seguro de crédito. Entiendo que es un ramo con mucha potencialidad, que existe bastante desconocimiento por parte de muchos Asegurables y que algunas aseguradoras líderes paulatinamente comenzaremos a incursionar en este ramo en el corto plazo. Resulta vital que exista una economía sostenible y previsible para poder brindar este tipo de cobertura en las respectivas actividades».

**Perspectivas**

**Espinosa** remarcó que «es muy importante considerar la actualización de las coberturas y de las sumas aseguradas en los seguros patrimoniales, para evitar infraseguros y/o depreciaciones, amparar el beneficio bruto estimado (pérdida de beneficios, más gastos fijos) y el seguro de caución. Esta última herramienta permite a las Pymes garantizar distintas obligaciones cuando son contratistas o proveedores del Estado o de grandes empresas».

**Ferreyra**, por su parte, afirmó: «Las pymes son el motor de nuestro país y estoy convencido que debemos potenciar y acompañar a este segmento desde todos los sectores para ayudar a reactivar la economía en beneficio de todos». Y finalizó: «Desde nuestra compañía, hacemos un gran esfuerzo para potenciar a las PyMes argentinas, ofreciendo las mejores coberturas y costos acordes y competitivos para cada negocio».



¡Estamos muy orgullosos y queremos compartirlo con vos!

Somos la primera compañía de seguros en Argentina en certificar su proceso de siniestros bajo normas ISO 9001:2015.

Esta certificación, alcanzada por Swiss Medical Seguros - División Patrimoniales, avala la calidad de nuestros procesos de atención, tramitación y pago de siniestros.

Nuestro compromiso con vos se renueva cada día. Seguimos trabajando para brindarte el mejor servicio.



www.swissmedicalseguros.com



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

Nº de inscripción en SSN 0002

Atención al asegurado 0800-666-8400

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



Grupo BAIONI Siempre Juntos



http://www.grupobaioni.com



Atención al asegurado 0800-666-6400

# Servicios de remolque y asistencia al vehículo



La problemática referida a los servicios de remolque y asistencia al vehículo no es nueva, ya que desde hace muchos años el mercado de seguros se pregunta qué hacer con este servicio que viene incluido en todas las pólizas de automotores. Algunos de los motivos por los cuales significa un dolor de cabeza para las aseguradoras tienen que ver con que existe una oferta muy reducida de remolques y se trata de un servicio tercerizado sobre el que las compañías no tienen control alguno. Esta nota indaga sobre los problemas, la percepción de asegurados y productores, así como la legislación y jurisprudencia en Argentina.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

**P**roblemática «Horas y horas varados esperando el servicio de grúa del seguro», es una de las frases repetidas y escuchadas continuamente entre los asegurados que se ven frente a la situación de tener que solicitar a su compañía de seguros el auxilio mecánico o remolque, ante el acaecimiento de un imprevisto como puede ser la pinchadura de una rueda, un desperfecto mecánico o incluso un choque. La imposibilidad de conocer a ciencia cierta el tiempo que la grúa tardará en llegar a auxiliarlos y la dificultad en comunicarse con la compañía de seguros ante los continuos reclamos son también problemáticas asociadas a la misma cuestión.

Recientemente, en el mes de Enero, se viralizó el caso de un famoso que estuvo 13 horas varado en la Ruta 2, con sus dos hijas, esperando el auxilio mecánico de la grúa del seguro, que finalmente terminó arribando a las 5 de la mañana.

Situaciones como esta ocurren a diario. Pero aún se complica más con las limitaciones que cuentan las aseguradoras en cuanto a la cantidad de servicios solicitados por mes o por año, los kilómetros cubiertos, fuera de los cuales debe abonar el asegurado un monto considerablemente elevado y

el traslado de los acompañantes del asegurado con los que se encontraba varado en la calle.

Sin embargo, este problema de los servicios de remolque no es de ahora, hace muchos años que el mercado de seguros se pregunta qué hacer con este servicio que viene incluido en todas las coberturas de seguros de automotores. Por un lado, es realmente un dolor de cabeza para las compañías de seguros, no sólo porque tiene un costo extra, sino también porque se trata de servicios tercerizados sobre los cuales las compañías no tienen control alguno justamente por no ser el objeto de su negocio. Asimismo, existe una muy reducida oferta de servicios de remolque, estando el mercado limitado a la existencia de pocas empresas que abastecen a todas las aseguradoras, lo que complica aún más la situación. Lo cierto es que la ecuación no cierra, las compañías cobran poco y nada por este servicio y encima deben soportar la mala prensa cuando funciona mal.



Según un estudio realizado entre productores y asegurados de todo el país, por la consultora **SEL Consultores**, en abril y mayo de 2015, acerca de la valoración y evaluación del servicio de asistencia mecánica, se destacó lo siguiente:

- **A la hora de elegir un seguro para el auto, el servicio de grúas le interesa mucho al 84% de los productores** (que en todos los casos fueron consultados sobre la percepción que ellos tienen de sus clientes) **y al 76% de los asegurados**. En su opinión, manifiestan que la idea de que este servicio debe estar dentro del seguro ya está instalada y la gente quiere todo junto en una misma cobertura.

- La segunda pregunta, consistió en averiguar: «Si su compañía de seguros actual decidiera no brindarle más el servicio de grúas ¿Usted qué haría?». **Tanto asegurados como productores expresaron que se cambiarían a otra compañía de seguros que le brinde el servicio que actualmente tienen**. Los argumentos más mencionados fueron «prefiero un combo, un paquete» (41%), «por comodidad, practicidad, funcionalidad» (34%), «así es más barato; por separado sería más caro» (31%). Incluso, **un 25% de los encuestados respondió que «es imprescindible que la grúa venga con el seguro del auto; es un servicio inseparable del seguro»**.

- Ya con más profundidad, SEL consultó a los encuestados, **qué harían si su compañía de seguros actual decidiera sólo cubrirles la grúa para choque o accidente**. Aunque esta vez el 25% de los productores y el 16% de los asegurados sostuvieron que se quedarían con su seguro actual y contratarían aparte el servicio de grúas, la realidad es que se mantiene alta la decisión de cambio de compañía si se impusiera la limitación de la cobertura sólo a choque o accidente: **el 77% de asegurados y el 75% de los productores, eligió la opción de la migración**. La razón: «Necesito que me cubra todo, cualquier problema, no sólo por choque o accidente».

La conclusión general de la encuesta de **SEL Consultores** fue que **«sería un gran riesgo para las compañías de seguros no cubrir o limitar el servicio de grúas dentro de la póliza del seguro por la mayoritaria propensión a migrar de compañía de seguro»**.

Sin embargo no todo fueron malas noticias. Existen otros dos datos llamativos de la encuesta. Por un lado, **la calificación que los asegurados le ponen al servicio de asistencia mecánica que reciben actualmente es de 7,5 sobre 10**, ->

CONSULTÁ CON TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

La tranquilidad que vos y tus empleados buscan.



ATENCIÓN AL PRODUCTOR  
0800-777-7278 | [www.experta.com.ar](http://www.experta.com.ar)

Los seguros son emitidos por Experta ART S.A. Avenida del Libertador 6902, piso 12, C.A.B.A., CUIT 30-68715616-8, Nro. inscripción en SSN: 616, Superintendencia de Seguros de la Nación. 0800-666-8400. [www.ssn.gov.ar](http://www.ssn.gov.ar).

**EXPERTA**  
ART



## AUTOMOTORES

éstos SMS, a través de la App de la compañía, telefónicamente, por whatsapp o bien scaneando un código QR. En caso de solicitud, el asegurado debe brindar diversos datos relativos a su póliza, beneficiario y lugar exacto donde se encuentra.

Este servicio de remolque cubierto por el seguro, abarca los casos de **desperfecto mecánico del automotor**, así como también la **pinchadura de un neumático brindando asistencia para su cambio, casos de choques** y también **falta de combustible**. Cada traslado dependerá del desperfecto sufrido, en el primer caso se trasladará hasta un taller mecánico o bien la dirección del asegurado, en el caso de neumáticos se tratará de procurar su cambio en el lugar o el traslado a la gomería más cercana si no fuera posible, y en el caso de falta de combustible hasta la estación de servicio más cercana.

Otras **prestaciones adicionales** que algunas compañías ofrecen tienen que ver con el reintegro por traslado de la familia en micro u otro medio.

### Legislación en Argentina

El tema de los servicios de remolque está legislado en las Resoluciones emitidas por la **Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), Nro. 36.100** de septiembre de 2011 y **36.696** de abril de 2012. **Ambas se ocupan de definir cómo se incluye en los contratos de seguros lo que técnicamente se conoce como Servicio de Remolques.**

En el marco del **Plan Estratégico** de este organismo en el año 2011, uno de los puntos de discusión del Área de Desarrollo del Mercado Asegurador fue el tema de grúas, pero no logró hallarse un consenso en el mercado sobre cómo resolverlo. La Superintendencia de Seguros finalmente fijó su postura: **si las compañías ofrecen ese servicio, se lo regula y se lo incluye en el contrato.** Consideró asimismo que **no es factible que brinden un servicio que no forma parte del contrato de seguros.** Por tal motivo, sostuvo además que debían hacerse cargo de su buen funcionamiento.

Por ello, la **Resolución 36.696**, en el apartado Cláusulas Contractuales - Automotores - CLÁUSULAS ADICIONALES, CA-CO 15.01 **Servicio de Remolques** define el concepto en su **Artículo 1º**. «Asistencia al vehículo: La asistencia al vehículo (en adelante la Asistencia) consiste en el servicio de auxilio mecánico de emergencia o remolque, según las condiciones de contratación que se detallan en el punto 1 del Artículo 2 de la presente Cláusula, para cualquier tipo de falla, avería mecánica o accidente que sufra el automotor asegurado, que le impida continuar su normal circulación, y se presta durante las 24 horas, los 365 días del año. La Asistencia no se prestará en caso que no ->

➔ lo que no está nada mal. Por otro, la gente cree que el 15%, en promedio, de lo que paga de seguro corresponde al servicio de grúas, porcentaje disparatadamente alejado de la realidad. **El porcentaje que se le carga a la prima por el concepto asistencia mecánica va del 1% al 3%** (dependiendo de varios factores).

Sumado a estos inconvenientes, tenemos la inevitable influencia de la pandemia que atravesó cada uno de los estratos y actividades de nuestra sociedad. En lo que hace puntualmente al tema en cuestión, **la pandemia contribuyó a que el sistema de grúas se deteriorara aún más en varios aspectos:**

1. Muchos grueros decidieron desmontar sus vehículos para realizar otras actividades y actualmente no les resulta rentable volver a ofrecer este servicio.

2. Las empresas de grúas le pagan menos a los grueros que lo que cobrarían en caso de realizar el servicio en forma particular.

3. El regreso a la normalidad se dio repentinamente, tornando casi imposible prever una alternativa por parte de las gerenciadoras de grúas e incluso por las mismas aseguradoras.

Por el lado de los propietarios de grúas, hace un tiempo se conoció una carta redactada por los titulares de grúas de Río Negro, quienes expresaron desde su punto de vista la imposibilidad de continuar brindando este servicio.

En su carta manifestaron los inconvenientes con los que se encuentran al momento de brindar el servicio, que es en general lo que ocurre en todo el país. Los argumentos que expusieron podemos resumirlos en:

**Falta de rentabilidad del servicio**, lo que los obligó a elegir o incluso rechazar determinados servicios debido a la insuficiencia de las tarifas actuales, las cuales están incluso por debajo de los costos que insume mantener una grúa operativa (combustible, cubiertas, service, roturas generales, impuestos, vtv, seguro, sueldo del chofer, etc).

### Move On

Ante la existencia de todos estos inconvenientes, y frente a este escenario, la compañía de Seguros **Libra** creó su propia prestadora de auxilio mecánico denominada «**Move On**», entendiendo que no es viable dejar en manos de terceros un servicio de la trascendencia del auxilio mecánico y que el asegurado espera recibir en tiempo y forma una respuesta. Esta empresa se creó con una importante inversión de los accionistas, tiene alcance nacional y pone a disposición del asegurado todos los canales para su pedido de auxilio, reduciendo de esta manera los tiempos de espera.

### Funcionamiento del servicio de remolque en las Coberturas de Seguros

Tal como mencionamos anteriormente, la cobertura de remolques son servicios tercerizados que contratan las compañías de seguros. Funcionan en todo el territorio de la República Argentina y está incluido en casi todas las

coberturas, desde una responsabilidad civil hasta un seguro de todo riesgo, desde ya en cada caso con diferentes características.

**Los servicios de remolque no son ilimitados**, sino que cuentan con limitación no sólo en la cantidad de kilómetros cubiertos, lo cual depende de la decisión de cada compañía, sino también cuentan con un tope en cuanto a la cantidad de servicios brindados por mes y anualmente.

En cuanto a la cantidad de servicios anuales, **las aseguradoras ofrecen** -dependiendo de la cobertura contratada- **desde 6 servicios por año hasta 12, con una limitación en todos los casos de 2 por mes para vehículos particulares.** En lo referente a la cantidad de kilómetros cubiertos, siempre considerando ida y vuelta, **para las coberturas más básicas generalmente se cubren 100 kilómetros, mientras que para las más elevadas van desde los 300 hasta los 800** en algunos casos.

**Algunas compañías realizan también una diferenciación en cuanto al tipo de vehículo**, si se trata de un auto o de una Pick Up, **y también en cuanto a la antigüedad y uso del mismo**, distinguiendo entre uso particular y uso comercial, brindando más cantidad de servicios para estos últimos.

En cuanto a la forma de solicitud del servicio, **las aseguradoras ofrecen casi todos los medios disponibles**, siendo



# TODO PARA CUIDARTE CON PLANES QUE SE ADAPTAN A VOS

Elegí cuidarte con la red de servicios médicos más grande del país y con planes que se adaptan a cada necesidad.

SANCORSALUD.COM.AR



Medicina Privada

ASOCIACIÓN MUTUAL SANCOR SALUD inscrita en el Registro Nacional de Entidades de Medicina Prepaga (R.N.E.M.P.) 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.sssalud.gob.ar



se halle vigente la póliza o se hallare suspendida su cobertura, cualquiera sea la causa, como por ejemplo que no se hubiera pagado el premio del seguro de conformidad con lo establecido en la cláusula de cobranza respectiva. La Asistencia podrá ser solicitada por el asegurado o el conductor autorizado por él (en adelante, «solicitante»). Queda expresamente convenido que la aseguradora podrá contratar con terceros, denominados «Prestadoras», la ejecución efectiva de la Asistencia.

En su **Artículo 2°** estipula las **condiciones de dicha asistencia** expresando que:

«**Artículo 2°.** Condiciones de Asistencia: La Asistencia se halla integrada por los servicios que se establecen a continuación:

- **Operaciones Mecánicas de Emergencia:** que puedan ser realizadas en la vía pública, a fin de permitir la continuidad del viaje del vehículo (los repuestos y otros elementos que se proporcionen son a cargo del solicitante y deben ser pagados al momento de ser asistido).

- **Servicio de Remolque:** hasta el taller más cercano con infraestructura necesaria para reparar el tipo de avería en tanto el taller esté ubicado dentro del radio en kilómetros previsto en el Frente de la Póliza o el solicitante abone la diferencia en kilómetros al precio que cada asegurado acuerde con la prestadora, en caso de no poder solucionar el inconveniente. Los costos correspondientes a peajes serán a cargo del solicitante».

2.- El tiempo dentro del cual se preste la Asistencia estará sujeto a las condiciones y disponibilidades en zona de cobertura según ubicación de las dependencias del prestador.

3.- El Servicio de Remolque se otorgará bajo las siguientes condiciones:

- Abarca un radio de kilómetros de ida más la misma cantidad de kilómetros de vuelta, ambos indicados en el Frente de Póliza, a partir del lugar en el que se produzca la inmovilización del vehículo. Para el supuesto de exceder el traslado los radios detallados anteriormente y previa conformidad del asegurado antes de dar inicio al remolque, se abonará al móvil de asistencia un cargo adicional. Dicho cargo adicional será establecido por acuerdo entre el asegurado y la prestadora del servicio, no existiendo responsabilidad alguna de la aseguradora en la determinación del mismo.

- En cualquiera de sus modalidades, se otorgan un total de servicios de Asistencia anuales y mensuales expresados en el Frente de Póliza, sin cargo (dicho plazo se empezará a contar desde el inicio de la vigencia de la Póliza en cuestión). Una vez superada la cantidad de servicios anuales del punto anterior, los costos de la Asistencia serán a cargo del solicitante no existiendo responsabilidad alguna por parte de la aseguradora en la determinación del mismo. De ser necesario el remolque del vehículo, no podrá viajar en su habitáculo persona alguna durante el traslado. Asimismo será necesario que acompañe el servicio al menos una persona responsable y no más de la cantidad que permita el límite de ocupantes establecido por las normas del fabricante del vehículo con el que se realice el traslado.

4.- El ámbito territorial de la prestación se extiende a todo el territorio de la República Argentina. La aseguradora podrá indicar en el Frente de Póliza si va a extender la prestación del servicio en el exterior y, en caso afirmativo, los países correspondientes».

En su **Artículo 3°** estipula el **alcance de las Obligaciones** al manifestar que: «La aseguradora queda relevada de responsabilidad cuando por caso fortuito o fuerza mayor, tales como huelgas, actos de sabotaje, guerras, catástrofes de la naturaleza, dificultades en los medios de comunicación, o de vías de circulación, o impedimentos ajenos a ella, no se pueda efectuar, por

medio de las prestadoras contratadas, cualquiera de las prestaciones que integran la Asistencia. Cuando elementos de esta índole interviniesen, la aseguradora se compromete a arbitrar los medios razonables que permitan la ejecución de la Asistencia o alguna de las prestaciones que la integran si otras no fueran posible dentro del menor plazo desde que le fuera requerida».

Finalmente, el apartado dedicado al **Artículo 4°** menciona la **Utilización del Servicio de Asistencia:** «Cuando se produzca el hecho objeto de una Asistencia, el solicitante deberá requerir por teléfono la asistencia correspondiente, indicando el número de póliza, lugar exacto donde se encuentra el vehículo,

desde el inicio de la vigencia de la Póliza en cuestión). Una vez superada la cantidad de servicios anuales del punto anterior, los costos de la Asistencia serán a cargo del solicitante no existiendo responsabilidad alguna por parte de la aseguradora en la determinación del mismo. De ser necesario el remolque del vehículo, no podrá viajar en su habitáculo persona alguna durante el traslado. Asimismo, será necesario que acompañe el servicio al menos una persona responsable y no más de la cantidad que permita el límite de ocupantes establecido por las normas del fabricante del vehículo con el que se realice el traslado».

NOTA (1): La cantidad de kilómetros de ida y de vuelta para el servicio de remolques no podrán ser inferiores a 100 kilómetros.

NOTA (2): Los servicios anuales no podrán ser inferiores a 6 servicios y los servicios mensuales no podrán ser superiores a 1 servicio por mes.

#### Jurisprudencia

Con motivo de lo comentado en apartados anteriores, y en vigencia plena de la **Ley de Defensa al Consumidor**, en concordancia con lo estipulado por las Resoluciones de Seguros, la justicia comenzó a tener en cuenta el servicio ofrecido por las aseguradoras y su real cumplimiento en los hechos.

Relativo a ello, cabe mencionar el fallo «R., M. E. contra N. S. S.A. por acciones Ley de Defensa del Consumidor», el cual fue iniciado por un asegurado contra la empresa de seguros por un hecho ocurrido en el año 2015, cuando su vehículo presentó desperfectos técnicos a la altura de La Banda, Santiago del Estero. De acuerdo con lo relatado, el asegurado llamó a la entidad para reclamar que se le proveyera remolque hasta el taller mecánico más próximo, pero no obtuvo respuesta alguna. En el segundo intento, le respondieron que el vehículo siniestrado no figuraba como asegurado, sino uno anterior, por lo que tuvo que repetir el llamado una tercera vez para comunicarse con la sede en Salta, desde donde finalmente se le informó que le enviarían el remolque. Tras varias horas de espera, el conductor forzó la marcha del vehículo hasta una estación de servicio, lo que provocó que se fundiera el motor. Es así que la jueza subrogante de primera instancia en lo Civil y Comercial de Quinta Nominación de Salta, **condenó a la aseguradora por la falta de información relativa al tiempo de espera del servicio de remolque**, considerando que:

- «Le corresponde al demandado prestar el auxilio mecánico de emergencia o remolque al accionante con diligencia y celeridad, conforme fuera acordado por las partes, encontrándose en vigencia dicha póliza». Según consta en la póliza, **el servicio de remolque se presta las 24 horas y los 365 días del año.**

- El hombre debió ser atendido y asistido sin necesidad de un segundo llamado telefónico. «El error reconocido por la aseguradora no puede ser eximente de su responsabilidad, en el cumplimiento oportuno de la asistencia requerida».

- La compañía «incumplió con lo dispuesto en el artículo 19 de la Ley de Defensa del Consumidor, en cuanto establece que quienes presten servicios de cualquier naturaleza están obligados a respetar los términos, plazos, condiciones y demás circunstancias, conforme hayan sido ofrecidos, publicitados o convenidos».

No obstante, cabe destacar también que en el presente no pudo probarse la incidencia de la falta de remolque en el motor fundido, como así también se rechazó el reclamo por daño moral basado en que «si bien la frustración del auxilio mecánico o remolque requerido para el vehículo le generó incomodidad y molestia al accionante, no ha aportado prueba alguna acerca de la supuesta afeción moral, generada como consecuencia de la conducta del demandado, que tuviera la entidad suficiente para considerársela resarcible».



# Informe cumple 30 años en julio y deseamos celebrarlo con Ustedes

**informe**  
operadores de mercado

Revista Digital ~ Sitio Web ~ Newsletter

## Grupo Sancor Seguros y una alianza para poner freno al Cyberbullying

Cada año, el tercer viernes de junio, se unen fuerzas a nivel mundial en una cruzada denominada #StopCyberbullying-Day. SANCOR SEGUROS se sumó a esta premisa a través de sus dos proyectos destinados a las generaciones futuras: **Gen Pre** y **PreveClub**. En alianza con **Argentina Cibersegura** -partner de la empresa desde hace años-, SANCOR SEGUROS propone ampliar el alcance y el tiempo de lo que plantea dicha fecha. Por ello viene trabajando en dos acciones de concientización para invitar al público más joven a frenar el ciberacoso, un hecho que nos atraviesa a todos/as en el uso de aplicaciones, redes sociales y medios de comunicación digital. Esta problemática es mucho más cercana de lo que la gente suele creer, y por eso la empresa la aborda como uno de los riesgos actuales sobre los que hay que prevenir y concientizar. **Más del 60% de los usuarios que navegan en Internet fue testigo o sufrió algún tipo de acoso, abuso o intimidación por medios digitales.** Y aunque el medio sea virtual, el daño provocado por el **ciberbullying** siempre es real.

### Dos acciones, un mismo objetivo

En el marco del programa **GenPre** -destinado a adolescentes y jóvenes- se realizará un **vivo en Instagram** que tendrá lugar el **jueves 30/06 a las 18hs**, junto a la **bailarina, actriz e instagrammer @micadefuego** y con la moderación de **Argentina Cibersegura**. Allí se abordarán experiencias, realidades, percepciones y formas en las que todos podemos involucramos para ponerle un freno al **ciberbullying**.

Por otro lado, y con motivo del Mes del Libro en abril, desde **PreveClub** -programa destinado a las infancias- se propuso un **concurso de cuentos que invitó a niños y niñas de todo el país a contar historias sobre grooming y ciberbullying**. Se presentaron 82 cuentos, los cuales fueron calificados por expertos de **Argentina Cibersegura, Teatracentos** y el equipo de Sustentabilidad de la empresa. **Los cuatro cuentos ganadores** (de dos niñas de La Pampa, una de Córdoba y un niño de Mendoza) **están siendo convertidos en audiolibros por la compañía Teatracentos** y el primero ya fue publicado en el canal de YouTube de **PreveClub** con motivo del #StopciberbullyingDay. A la hora de navegar en Internet, todos tenemos responsabilidades como usuarios. No solo quienes son víctimas pueden alzar la voz contra el **ciberbullying**. Ayudar reportando comentarios, publicaciones o cuentas que agradan a un tercero, es parte fundamental de una convivencia digital que construímos en comunidad. **Como sociedad, debemos involucrarnos desde distintos lugares y tomar un rol activo para poder impulsar un espacio digital más saludable.**

Para conocer más sobre los programas de SANCOR SEGUROS destinados a las generaciones futuras, pueden hacerlo en los perfiles de Instagram @gen\_pre y @preve.club y de Facebook @PreveClub.

## Afianzadora presente en el Congreso Internacional de AON en Irlanda

Del 7 al 9 de junio se llevó a cabo el **Congreso Internacional de Crédito, Finanzas y Riesgo Político 2022** en la República de Irlanda. El evento, organizado por **AON**, tuvo lugar en The K Club, en la ciudad de Kildare, y participaron importantes oradores y ejecutivos de todo el mundo. **Gustavo Krieger, presidente de Afianzadora Latinoamericana**, tuvo el gran honor de participar de este Congreso, y habló sobre los temas más destacados de aquellas jornadas: «Bajo la consigna **Mirando hacia el futuro. Oportunidades y desafíos**, se desarrollaron diferentes debates con un intenso intercambio con el público». Y agregó: «Se debatió sobre el crédito y las finanzas en el marco de un contexto internacional fuertemente impactado por la guerra Rusia-Ucrania y la inflación que sufren todos los países del mundo».

Las temáticas de geopolítica centrales que se abordaron a lo largo del Congreso fueron:

- Están los reaseguradores preparados para los desafíos? ¿Quién es el líder del Mundo? ¿Hay un líder mundial?
- ¿Qué clase de clientes provee el mercado actual y cuáles son sus nuevas necesidades?
- Nuevas regulaciones en materia de seguros. Oportunidades y adaptaciones para aceptar estas reglas y los nuevos escenarios.
- El futuro de la venta del Seguro de crédito y caución.
- Lo importante de la transferencia de riesgo, es el momento, ¿cuándo es el momento?

Para **Afianzadora** es un orgullo haber sido parte de este evento, agradece a **AON** por la invitación y felicitó a toda la organización por la excelente calidad de los contenidos y la buena recepción. **#CulturaAfianzadora**  
Fuente: **Afianzadora - Seguros de Caución**  
<http://www.afianzadora.com.ar/>

INFORME OPERADORES DE MERCADO N° 717

## Breves de Informe

### Abrió la 3ª convocatoria de la Aceleradora RUS para startups e insurtechs



● **Río Uruguay Seguros (RUS)** abrió la tercera convocatoria de su incubadora que se convierte en esta edición en **aceleradora. Startups e insurtechs** que ofrezcan soluciones para el sector asegurador podrán presentar su proyecto hasta el 15 de agosto de 2022. La **Aceleradora RUS seleccionará 5 startups que tengan como objetivo la protección de las personas y/o de su patrimonio o la mejora de un proceso o servicios de las aseguradoras**, es decir, aquellos que estén vinculados directa o indirectamente a la actividad aseguradora e incluyendo las temáticas de economía del conocimiento y/o inclusión financiera.

Para esta tercera convocatoria **RUS**, junto a **Digital Insurance LATAM e Insurtech Community Hub**, ofrecerán un nuevo y amplio catálogo de servicios para ayudar a la incubación o aceleración de los proyectos seleccionados según el caso. El jurado estará compuesto por perfiles profesionales de las tres entidades responsables de acelerar la incubación de los proyectos.

«*Proyectos como este generan felicidad para el conjunto*», expresó el **presidente ejecutivo de Río Uruguay Seguros, Juan Carlos Lucio Godoy**, quien además señaló: «*Buscamos acelerar la transformación del sector asegurador uniendo insurtechs y empresas de seguros*».

El objetivo de la **Aceleradora RUS** es *ayudar a promover y consolidar diez proyectos desde el punto de vista técnico como financiero*, detalló el **Presidente de RUS**.

### Beneficios de participar

Las cinco empresas que entren en el proceso de incubación o de aceleración se beneficiarán de servicios como un **programa dedicado o de incubación, o de aceleración y sobre todo de mentoring**; ayuda para definir su modelo de negocio, definir los 9 roles claves, realizar pruebas piloto junto a las principales compañías aseguradoras y el acceso a una red de contactos local e internacional de primer nivel. Todo ello, bajo el paraguas de **RUS** que ayudará a dar visibilidad y a comunicar las insurtechs seleccionadas.

### Tercera convocatoria

La **segunda convocatoria se cerró con éxito**. Dos ediciones ya que suman más de 80 ideas, cerca de 30 proyectos finalistas y más de 600 horas de capacitación y formación con los proyectos incubados.

### Sobre la Aceleradora RUS

La **Aceleradora RUS** es un programa de la **Universidad Corporativa de Río Uruguay Seguros (U-RUS)**, una herramienta estratégica diseñada para asistir a la empresa en el logro de su misión ante los nuevos desafíos que se presentan en el mercado, desarrollando actividades que cultiven los conocimientos y aprendizajes individuales y organizacionales. La **U-RUS** está dirigida a todo el capital humano de RUS y constituida por 4 Escuelas: de **Cultura Corporativa**; del **Seguro**; de **Administración, Economía y Finanzas**; y de **Gestión y Desarrollo**. Pero además, su vida institucional es llevada adelante por un Consejo Superior Universitario, un Comité Académico y una Coordinación General que articula a estos dos órganos.

### Integrity Seguros contribuyó al Fondo de Becas de la Universidad Austral



● **Integrity Seguros** realizó una significativa contribución al fondo de la **Universidad Austral** para el otorgamiento de becas de enfermería. «*Vivimos y trabajamos en una comunidad y buscamos colaborar con iniciativas que contribuyan a mejorarla, como esta en el área de la salud pública*. En 2020 desde **Integrity** realizamos una contribución económica al **Hospital Solidario Covid Austral**, el cual fue inaugurado en plena pandemia para asistir a personas contagiadas sin cobertura médica. En esta oportunidad, pensamos en continuar con nuestro aporte para el otorgamiento de becas a estudiantes de la carrera de Enfermería», dijo **David Rey Goitia, Presidente de Integrity Seguros**.

El fondo de becas de la **Universidad Austral** busca ofrecer oportunidades a jóvenes talentos, procurando que su situación económica no sea un impedimento para estudiar y crecer. Fue: **Lic Gretel Demsey**, Directora de Enfermería de la Universidad Austral junto al Departamento de Marketing de **Integrity Seguros**.

## Zurich presenta a Mariano Sidoti como su Chief Claims Officer



● En línea con su estrategia integral de negocio, el área de **claims** de la compañía cuenta con una propuesta diferencial con foco en los diferentes perfiles de clientes, atendiendo a sus canales preferenciales. La incorporación en el nuevo cargo tiene como eje central la generación de procesos sencillos y satisfactorios para los clientes. **Zurich**, compañía líder de seguros en la Argentina, **presenta a Mariano Sidoti en el cargo de Chief Claims Officer**, sin dudas una de las áreas estratégicas de la aseguradora, con eje central en la generación de procesos sencillos y satisfactorios para los clientes. Su rol es fundamental dentro de la organización. Las personas confían en la trayectoria y el liderazgo de **Zurich** al momento de contratar una póliza. Por esta razón, **el área de Claims cuenta con una propuesta de enfoque multicanal**, para brindar un proceso simple y transparente al cliente en el proceso de reclamos, así como también a las partes que participan en la resolución de éstos.

«*El equipo de Claims trabaja escuchando a los clientes, a través de metodologías de monitoreo dinámicas, que nos permiten conocer cuáles son sus expectativas y así desarrollar las herramientas que nos permitan darle el soporte que necesita en el momento en que lo necesita*. Además, los talentos ocupan un rol fundamental dentro de la estrategia de Claims y por esta razón se nos capacita de forma constante para que puedan brindar soluciones de primer nivel acorde al liderazgo de la compañía», explicó **Sidoti**.

**Sidoti** es abogado recibido de la Universidad de Belgrano, cuenta con un Posgrado en Seguros (UCA) y un Doctorado en Derecho Privado (UCES). Posee más de 25 años de experiencia dentro de la industria en donde se desempeñó como Jefe de Legales y Siniestros para QBE, Liability Placement Lider para Marsh y Director de Siniestros en Chubb. En 2008 ocupó el puesto de Gerente de Siniestros dentro de Zurich.

## Nuevo aporte de Seguros Rivadavia al cuidado del medio ambiente



● En el marco de sus políticas de Responsabilidad Social Empresarial relacionadas con la sustentabilidad, **La Aseguradora realizó una importante donación de material informático**, producto del esfuerzo que viene realizando en el último tiempo para actualizar gran parte de su **hardware** instalado. En este sentido y a consecuencia del proceso de renovación tecnológica emprendido por la empresa, resultaron en desuso gran cantidad de equipos y artefactos electrónicos, a los que se les dio distinto tratamiento y destino, según su estado y condiciones.

De esta forma, se efectuó, por un lado, la **entrega de equipamiento e insumos** tales como cámaras fotográficas digitales, tablets, computadoras portátiles, monitores, gabinetes y demás elementos pertenecientes al grupo denominado **RAEE (Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos)**. **El destinatario de esos donativos fue la planta «EKO» del barrio Tolosa, perteneciente a la Universidad Nacional de La Plata**, para su posterior clasificación entre aquello que puede ser restaurado y donado a instituciones de bien público, o bien para darle el tratamiento correspondiente como residuos electrónicos.

En esta misma línea, a través de su **Fundación, Seguros Rivadavia** colaboró con la **donación de computadoras y monitores led, destinados a la creación de una sala de computación en la Escuela N° 18 Domingo F. Sarmiento de la localidad de Berisso**. Así, **Seguros Rivadavia** mantiene activa su labor solidaria frente a la niñez más desprotegida, y continúa dando pasos firmes en su compromiso y preocupación por el cuidado del medio ambiente.

## Boston Seguros firmó un convenio con la Unión Industrial de Olavarría (UIO)

● La compañía celebró un acuerdo para dar **cobertura y apoyo en materia aseguradora a las pymes de dicha ciudad**. A partir de la iniciativa conjunta, las pequeñas y medianas empresas tales como **las industrias aliadas a la UIO recibirán asesoramiento, diagnóstico de riesgos y evaluación de las pólizas actuales para buscar la mejora en las condiciones de las coberturas**.

**Patricio Visceglie, CEO de Boston Seguros, y César Longo, presidente de la UIO**, fueron quienes **rubricaron este convenio** que inicia un trabajo conjunto estratégico para la zona. En **Boston** se mostraron orgullosos de dar apoyo a las pymes de Olavarría, de poder proteger a las firmas locales en materia aseguradora y también de generar nuevas oportunidades para los Productores Asesores de Seguros de la red que trabajan en la ciudad.

## Mario Scheingart asume como Director General en el Grupo Swiss Medical

● **Swiss Medical Group**, uno de los principales grupos empresarios de Argentina que se dedica a la protección de personas y líder en el sector Salud, **anunció la designación de Mario Scheingart como su nuevo Director General**.



**Mario Scheingart** tiene 51 años, está casado, tiene una hija y cuenta con una amplia experiencia en los sectores de Salud y Seguros. Ingresó a la compañía en el año 1994 como analista contable y luego de ocupar diferentes posiciones se desempeñó hasta la actualidad como Director de Administración y Finanzas del Grupo. Es Licenciado en Administración de la UBA y tiene un MBA realizado en la Universidad Torcuato di Tella.

«*Me siento muy honrado de asumir este importante desafío profesional. En un contexto difícil, en particular en el sector de Salud, profundizaremos acciones que promuevan la eficiencia y la calidad en el servicio, con el cliente en el centro de la gestión*», sostuvo **Scheingart**.

«*Asimismo continuaremos impulsando iniciativas innovadoras que nos permitan consolidar nuestro crecimiento y generar sinergia entre las diferentes Unidades del Grupo*», concluyó el nuevo **Director General**.

## Allianz Argentina renueva su edificio de oficinas como parte del proyecto global «WOW - Ways of Working»



● La compañía ya ha renovado y re-inaugurado dos de los pisos de su edificio de la Avenida Corrientes. En los próximos meses seguirá la remodelación de la planta baja, piso 2, 3 y 4. La nueva forma de trabajar se enmarca en la **iniciativa «Ways of Working»** que tiene por objetivos **mejorar el equilibrio entre el tiempo de trabajo y el descanso**, lograr mayor tiempo de desconexión y trabajar a la distancia sin perder el contacto con los compañeros.

La **oficina argentina del Grupo Allianz está siendo remodelada como parte del proyecto global de la compañía denominado «Smartworking»**. La iniciativa tiende a ofrecer a sus empleados los recursos necesarios para desarrollar su actividad laboral de manera autónoma y productiva en un ambiente que promueva su bienestar. **Al momento, la empresa ya ha renovado y re-inaugurado sobre la primera y la sexta planta de su edificio central ubicado sobre la Avenida Corrientes**, en pleno centro porteño, mientras mantiene trabajos de obras en los demás pisos. Estas dos plantas ya disponibles cuentan con espacios abiertos de trabajo, salas de relajación, sala de masaje, salas de reuniones y silenciosas, espacios de colaboración reconfigurables, **work café, phone booth y lockers**, que le permiten a los empleados **trabajar en un entorno más flexible y ágil, compartiendo el espacio con compañeros de otras áreas**.

El proyecto que se está implementando en diferentes oficinas de **Allianz** en todo el mundo se enmarca dentro del programa **«Ways of Working»**, el cual define la **nueva manera de trabajar adoptada por la compañía tras la pandemia por COVID-19**: mejor equilibrio entre el tiempo de trabajo y el de descanso, más tiempo de desconexión y trabajo a la distancia sin perder el contacto con los compañeros. Gracias a la implementación de **«Smartworking»**, el personal de **Allianz** ya no tiene un puesto de trabajo asignado, sino que para cada tarea que necesite llevar a cabo dispone de un espacio de trabajo específico y dotado para realizarla, en pos de su bienestar cognitivo (pensar mejor), físico (ergonomía) y emocional (sentirse bien). Además, **este nuevo modelo de trabajo fomenta la cultura paperless, el ahorro de recursos y el conocimiento compartido de los equipos**.

«*La remodelación en curso tiene por objetivo que cada tarea tenga un espacio específico donde realizarla, colaborando a la concentración, la colaboración, el trabajo individual o las reuniones, según se necesite en cada momento*. La base de la nueva disposición son espacios abiertos aunque también tenemos salas de reuniones, de descanso y de maternidad, además de phone booths, salas para productores y hasta espacios de masajes», comenta **Marisa Palmero, Gerente de Compras y Facilities a cargo del proyecto de remodelación**.

Para acceder a estos espacios y evitar la conglomeración de empleados, **los mismos deben ser reservados con una anticipación de 72 horas a través de una aplicación móvil**. A su vez, los miembros del staff tienen a disposición diferentes herramientas que les permiten la movilidad y flexibilidad en las oficinas, así como espacios habilitados para guardar las pertenencias personales, computadoras portátiles o teclados.

«*Esta es la nueva forma de trabajar de aquí al futuro y pone de manifiesto nuestro compromiso con la flexibilidad, la autonomía de los equipos, la confianza y la cultura ágil, a favor de la creatividad y el bienestar*. Hasta hoy éramos los empleados los que nos adaptábamos a los espacios. Ahora, gracias a la puesta en marcha de este proyecto, es la oficina la que se adapta a nuestras necesidades. Esto nos dará sin duda el valor añadido necesario para cumplir todos nuestros objetivos», concluye **Palmero**.

## Breves de Informe

### El impacto del resarcimiento económico del seguro agropecuario



● Durante la campaña 2021/22, muchos productores registraron daños muy importantes por granizo; el seguro les permitió que recuperaran todo lo invertido en el cultivo y sembrar.

El **cambio climático impacta en la producción agropecuaria**. Los especialistas advierten que el calentamiento global incrementa el riesgo de que ocurran eventos meteorológicos extremos de forma más frecuente y con mayor intensidad.

Se viene la nueva campaña agrícola y, en este contexto, el productor agropecuario planifica su ciclo productivo. Es el momento de definir su estrategia y la **contratación de un seguro para cubrirse ante un posible evento climático aparece como una elemento indiscutible en la estructura de costos y en la inversión para la nueva campaña**.

«*El seguro es estratégico y brinda estabilidad al productor*», subrayó **Carlos Comas, Gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales del Grupo Asegurador La Segunda**.

### Del lado del productor

Durante la **campaña 2021/22, la empresa indemnizó a los productores agropecuarios con 5.624 millones de pesos**. Este aporte resarcitorio permitió a los hombres de campo continuar con su actividad, situación que sin cobertura no hubieran podido lograr.

«*El resarcimiento económico del seguro es algo con lo que el productor puede contar para levantarse luego de un siniestro*. La campaña pasada tuvimos dos grandes siniestros en la zona del Centro de Santa Fe, hubo productores que perdieron todo. Se registraron daños muy importantes de granizo, con pérdidas del 100%. Pero los productores asegurados frente a esa situación pudieron recuperar todo lo que habían invertido en el cultivo y hacer una resiembra. Esa es la ventaja del seguro», relató **Comas**.

### Previsibilidad

El **Grupo Asegurador La Segunda** -como un aliado estratégico del productor en la permanente búsqueda de dar previsibilidad y proteger la producción- **cuenta con especialistas en cada área que diseñan productos únicos en el mercado**, para proteger económicamente la producción de sus asegurados.

«*Para el productor el seguro no es un gasto, el seguro entra entre los ítems de inversión de la campaña*. Hay mayor conciencia aseguradora por el cambio climático y por la alta variabilidad climática», apuntó **Comas** al tiempo que subrayó que **los productores agropecuarios eligen a La Segunda, entre otras ventajas, por el cumplimiento de pago**».



### Asegurarse todo el año

Frente al inicio de la campaña de granos finos, **La Segunda** pone a disposición de los productores agropecuarios y de las empresas agrícolas **coberturas a la medida de sus necesidades**.

La **Segunda** cuenta con una **cobertura exclusiva para ciclos productivos con un descuento en las pólizas simultáneas de los dos cultivos que se siembran en ese lote**. Así, quienes siembran en un mismo lote trigo y soja de segunda y contratan a **La Segunda** en forma anticipada, contarán con un doble beneficio en sus pólizas: tendrán un descuento en ambos seguros contratados. Lo mismo ocurre con otros cultivos que integran el ciclo productivo.

Además, **La Segunda** cuenta con la posibilidad de optar por la franquicia sobre el área dañada frente al riesgo por heladas que se suma a los descuentos por contratación de ciclo productivo que ofrece la aseguradora.

En cereales, la compañía cuenta con una cobertura básica que incluye los riesgos de granizo, incendio de cultivo y rastrojo y resiembra. También existen adicionales para el planchado de suelos y heladas; y la posibilidad de anexar las coberturas de viento para cebada, trigo, maíz y soja. Más información en: [granizo4x4.com.ar](http://granizo4x4.com.ar)

## Río Uruguay Seguros colabora con Kyndryl para agilizar el acceso al trabajo remoto a sus Productores de Seguros



● Expansión de estaciones de trabajo digitales para proporcionar acceso remoto flexible y seguro de productores de seguros a aplicaciones empresariales.

**Kyndryl (NYSE: KD)**, el **proveedor de servicios de infraestructura de TI más grande del mundo, y Río Uruguay Seguros (RUS)**, aseguradora argentina que ofrece una cartera diversa de pólizas para clientes privados, **anunciaron la implementación de VMware Workspace ONE, que permite que los productores de seguros de RUS trabajen en cualquier lugar y en cualquier momento, con acceso remoto seguro a las aplicaciones comerciales**. **RUS** enfrentó el desafío de estabilizar sus operaciones y brindar a sus productores de seguros una red virtual privada, especialmente durante la pandemia. Junto a **Kyndryl, RUS implementó VMware Workspace ONE, una solución integral de espacio de trabajo digital, que forma parte de la plataforma VMware Anywhere Workspace**. Esto le ha permitido mejorar la forma en que administra la infraestructura de trabajo digital remoto, fortaleciendo su continuidad comercial al tiempo que reduce el esfuerzo manual y los costos asociados. El objetivo era poder administrar la configuración y seguridad de los equipos y garantizar el funcionamiento y disponibilidad de las aplicaciones comerciales. **RUS inició este proyecto ofreciendo 400 dispositivos para productores de seguros, con el fin de mejorar la velocidad y flexibilidad en sus operaciones**.

La experiencia en los servicios de **Digital Workplace** de **Kyndryl** fueron fundamentales en el trabajo en conjunto con **RUS** para ayudarlos a desarrollar y acceder rápidamente a las capacidades de trabajo remoto de sus productores de seguros a través de una sola consola. Basado en la implementación y los servicios gestionados de **Kyndryl, RUS ahora puede gestionar la seguridad de sus sistemas, como la identidad y el acceso, desde un único lugar, así como garantizar el correcto funcionamiento y disponibilidad de sus aplicaciones para que los productores de seguros puedan seguir trabajando en un ambiente colaborativo, ágil y confiable**.

Las empresas de la industria de seguros están lidiando con el cambio de paradigma hacia una cultura digital, centrada en la experiencia del cliente. A medida que se produce este cambio, la tecnología está remodelando la industria y cambiando la forma en que se gestionan los seguros donde más clientes demandan diferentes tipos de seguros medida, como experiencias autogestionadas, cotización y gestión de pólizas digitales, pólizas personalizadas. Una fuerza laboral equipada y un ecosistema de socios integrados deberían poder trabajar de forma remota para atender las necesidades de los clientes dondequiera que estén.

«*Hemos transformado la forma en que nuestros equipos en Río Uruguay Seguros estaban trabajando al brindar un lugar de trabajo digital que es dinámico, flexible y digital, priorizando la seguridad y productividad*. **Kyndryl** es un socio clave en nuestro viaje de transformación a medida que cumplimos con el compromiso asumido de recorrer el camino hacia la digitalización de la mano del Productor Asesor de Seguros», dice **Juan Carlos Godoy, presidente ejecutivo de Río Uruguay Seguros**.

«*En Kyndryl, continuamos trabajando codo a codo con RUS a través de su viaje de innovación y crecimiento empresarial*. Este proyecto fue clave para ayudar a **RUS** a acelerar una forma de trabajo más colaborativa y digital. Y quizás lo más importante, es que en esta colaboración se entregó una infraestructura tecnológica segura, robusta y confiable que fue fundamental para aumentar la productividad operativa», dijo **Mariano Ragognetti, Managing Director de Kyndryl Argentina**.

## RUS lanzó la segunda edición del juego sobre prácticas saludables

● En el marco de la **Estrategia de Responsabilidad Social Empresarial (RSRUS)** y con el objetivo de generar conciencia sobre la importancia de los cuidados de la salud, **Río Uruguay Seguros (RUS) lanzó la segunda edición del juego virtual de preguntas y respuestas sobre prácticas saludables y los beneficios para el cuerpo humano**. La idea fue desarrollada por la **Célula de Sustentabilidad de RUS** junto al **Equipo de Salud y Ambiente Laboral**, con el asesoramiento de médicos y el soporte tecnológico de la empresa. En esta oportunidad, el juego consta de responder una serie de preguntas **múltiple choice** y, sobre la base de las respuestas correctas, se arma un ranking de participantes de los cuales **los 3 primeros recibirán obsequios de la Tienda RUS como premio**. Los participantes pueden hacer más de un intento para posicionarse mejor en el ranking y de paso aprender más sobre las buenas prácticas en el cuidado de la salud. Al juego, que funciona tanto en computadoras como **smartphones**, se puede acceder desde la web <https://rusegueros.com/juegosalud> completando los datos solicitados.



Además, **La Segunda** cuenta con la posibilidad de optar por la franquicia sobre el área dañada frente al riesgo por heladas que se suma a los descuentos por contratación de ciclo productivo que ofrece la aseguradora.

En cereales, la compañía cuenta con una cobertura básica que incluye los riesgos de granizo, incendio de cultivo y rastrojo y resiembra. También existen adicionales para el planchado de suelos y heladas; y la posibilidad de anexar las coberturas de viento para cebada, trigo, maíz y soja. Más información en: [granizo4x4.com.ar](http://granizo4x4.com.ar)

## Las ART superaron los 10 millones de trabajadores cubiertos

En el 26° aniversario del Sistema de Riesgos del Trabajo, un aumento del empleo privado en los últimos meses, permitió superar esa marca que se cruza por primera vez. Las ART llegan al **26° aniversario del Sistema**, el 1° de julio, con este número auspicioso, no sólo para el sector, sino para el país. Según estimaciones de **UART**, de acuerdo con los últimos datos disponibles correspondientes a mayo 2022, están bajo cobertura **10.012.879 trabajadores y 1.030.287 empleadores, fruto del crecimiento del empleo privado.**

Además, desde lo cualitativo, esta fecha encuentra al Sistema de Riesgos del Trabajo consolidado como un aspiracional social entre aquellos colectivos que aún no cuentan con la protección. «Este número que se alcanza por primera vez, nos enorgullece y alienta a seguir trabajando en el crecimiento y perfeccionamiento constante, en un camino de permanente evolución y adecuación a los cambios y desafíos que impone el mundo del trabajo», afirma **Mara Bettiol, Presidente de UART, Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo.**



Tomando como fuente datos analizados por **UART**, desde el mes de agosto del 2020, cuando durante la pandemia la cobertura alcanzó sus menores valores, se observa una recomposición del empleo del sector privado, que fue acompañada en menor medida por el sector público. Según datos del **Ministerio de Trabajo, el empleo privado tuvo un aumento del 6,2% lo que representa 350.000 nuevos puestos** generados en mayor medida por los sectores de industria, construcción y comercio, mientras que **el empleo público creció 3,3%, lo que se traduce en 100.000 nuevos trabajadores para dicho sector.** En los últimos meses, se observa una caída del aumento del empleo público frente al empleo privado, que crece lenta pero sostenidamente.

**Prevención.** Otro de los puntos clave de la performance del sistema es justamente la **prevención de los accidentes de trabajo.** Y la tarea conjunta entre trabajadores, empleadores, aseguradoras y el Estado regulando y supervisando, demuestra haber sido efectiva: si para el 25° aniversario las vidas salvadas alcanzaban las 14.300, tan sólo un año después, el techo se sigue elevando y son ya **15.400 las muertes evitadas, con una caída de más del 78% respecto de 1997 de siniestros fatales.** Sin embargo, ninguna cifra se concibe como un punto de llegada, el sistema siempre va por más y demuestra a las claras su contribución a un entorno laboral más seguro y protegido para los trabajadores.

**Cobertura y prestaciones.** La cobertura ante un accidente es inmediata e integral, sin ningún tipo de copago, y hasta la recuperación total o máxima posible. De haber secuelas, hay prestaciones dinerarias indemnizatorias del daño, tabuladas por un Baremo que integra la Ley. **Las mismas han tenido fuertes incrementos entre 2012 y 2022, en base a actualización automática por RIPE.**

Este cuadro de situación explica el carácter aspiracional del sistema de Riesgos del Trabajo. Toda vez que se lleva a cabo una encuesta de calidad de servicios o se presenta una nota periodística con testimonios de trabajadores que carecen de cobertura, surge la valoración y el reclamo de contar con ella.



**El Sistema de Riesgos del Trabajo hoy.** Según datos de la **Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT)**, de febrero 2022, **27% de los trabajadores cubiertos se desempeñan en la Administración Pública/Defensa/Seguridad Social Obligatoria; 12.5% en Comercio; 12.4% en Industria; 7.4% en Enseñanza; 5.3% en Transporte; 5,1% en Actividades Administrativas y 30%, el resto, en otras actividades.** Analizando los trabajadores cubiertos por provincia: 32.3% corresponden a PBA; 22.5% a CABA; 6.4% a Santa Fe; 6.4% a Córdoba; 4.4% a Mendoza; 28% al resto de las provincias de la República Argentina. **Las provincias que han adherido a la Ley 27.348/2017, son ya 15 más CABA** y entre todas concentran la mayor actividad económica.

A lo largo de estos años, el sistema enfrentó y superó enormes desafíos, como la reciente pandemia. **Se atendieron hasta el 24 de junio de 2022 (último dato disponible) casi 527 mil casos, de una enfermedad ajena y extraña al sistema. La cobertura de las ART por COVID en Argentina fue la más larga en el tiempo, la más abarcativa en cuanto a trabajadores alcanzados y la más integral por el tipo de prestaciones médicas y dinerarias, según la Federación Sindical Europea.** Se demostró una vez más que el Sistema de Riesgos del Trabajo responde, alcanzando y superando las

## Breves de Informe

expectativas, sobre la base de adaptaciones informáticas, organizativas, operativas y prestacionales permanentes.

**Los desafíos pendientes.** La contracara de la medalla, sin embargo, muestra un sistema que carga hoy con la doble mochila: **los costos de la cobertura de Covid**, en cuyo financiamiento se está trabajando pero no está resuelto y **también temas irresueltos de larga data como litigiosidad, Cuerpos Médicos Forenses (CMF) e insuficiencia tarifaria.**

A la infra tarificación crónica, con una alícuota en baja constante (de un 2,63% en abril 2020, a 2,51% en abril 2021 y a 2,43% en abril de este año), se le sumó el problema del financiamiento del COVID. Inicialmente, tratándose de una enfermedad ajena al mundo laboral, se dispuso su cobertura con cargo al **Fondo Fiduciario de Enfermedades Profesionales (FFEP)**, constituido en origen por circunstancias excepcionales. Pero la extendida duración de la crisis sanitaria y la integralidad y extensión de la cobertura de COVID por parte de las ART, determinó su refondeo, y aun así, su actual insuficiencia ha determinado la necesidad de constituir un fideicomiso (Decreto PEN 79/22). Su constitución y gestión por parte de un agente fiduciario profesional, como así también la obtención de financiamiento por parte del mercado, conlleva plazos que están lejos de verse cumplidos a la brevedad.

**Otro aspecto crítico que pesa sobre el sistema es el alto nivel de litigiosidad.** Luego de la reforma del 2017, esa litigiosidad exasperada y paradójica respecto de los resultados positivos en materia de prevención había comenzado a ceder. Pero, la pendiente constitución de los Cuerpos Médicos Forenses por parte de las justicias jurisdiccionales y CSJN en CABA, generó los incentivos para revertir esa baja. En 2021 la reversión de tendencia fue ya clara y evidente con un aumento del 17% de la masa judicial respecto de 2019 y el ingreso de 80.000 juicios. La ausencia de un cuerpo de peritos profesional, jerarquizado, convocado por concurso y con honorarios definidos por acto médico y no como porcentaje de la sentencia, constituye, junto al apartamiento del Baremo a la hora de definir el daño, un claro incentivo a la litigiosidad. **La demora en su constitución, a 5 años de la reforma, configura una asignatura pendiente inexplicable, que drena recursos que van a sobrecargar los costos de la justicia y a restarle competitividad al mercado laboral.**

**De aquí en más.** En estos 26 años, nuestro país ha atravesado circunstancias internacionales y locales muy complejas. Sin embargo, **podemos enorgullecernos de los consensos logrados entre gobierno, empresas, aseguradoras y trabajadores para preservar el Sistema**, encontrando a lo largo de su historia mecanismos para resolver las cuestiones que se fueran presentando. **El resultado es un sistema que da respuestas y que se ha convertido en un servicio valorado y deseado por quienes no disponen de él.** Para sostenerlo y seguir mejorándolo, debemos trabajar resolviendo lo pendiente: la constitución de los CMF y el calce apropiado entre servicios y financiamiento, como la más básica racionalidad económica imponible. Salvados estos puntos, **el objetivo del sector es avanzar con la inclusión de autónomos y monotributistas.**

### La Seguradora realimó su adhesión a la red de empresas de Pacto Global Argentina



Con el motivo de ratificar el acuerdo de adhesión del **Grupo Asegurador La Segunda y Pacto Global de las Naciones Unidas**, el **Director Ejecutivo de Pacto Global Argentina, Flavio Fuertes**, visitó el edificio sustentable del Grupo y realizó la entrega del certificado de adhesión a la red al Consejo de Administración. Lo recibió **Isabel Larrea, Presidente del Consejo de Administración**, rubricando así un objetivo clave en el mapa estratégico de la aseguradora.

**Pacto Global** es una iniciativa de Naciones Unidas a través de la cual los firmantes se comprometen a incorporar en su estrategia y su operación diez principios fundamentales basados en cuatro ejes: **Derechos Humanos, Derechos Laborales, Medioambiente y Anticorrupción.**

El encuentro, asimismo, se desarrolló en un escenario sumamente propicio, ya que tuvo lugar en el **Campus Corporativo Cooperativo** de la empresa, recientemente distinguido con la certificación **Leed Platinum**, que se otorga a los edificios con más altos estándares de eficiencia en el uso y administración de energías. De acuerdo con la calificación obtenida en el proceso de esta prestigiosa certificación, **el Campus es el segundo edificio más sustentable de la Argentina.**

Tras recibir el certificado, la contadora **Larrea** destacó el incondicional impulso del Consejo de Administración y del cuerpo ejecutivo en este logro, y agradeció tanto la guía como la confianza de parte de **Pacto Global**, remarcando el compromiso de **La Segunda** con «la gestión sustentable y sostenible del negocio, así como en la sólida integración de los principios del Pacto en la cultura de la Organización».

## Intoxicación por monóxido de carbono: ¿cómo prevenirla en el hogar?



Se trata de uno de los accidentes más comunes en los hogares en la época invernal, **la cifra de accidentes fatales en nuestro país asciende a 200 casos por año.** Por eso, **La Perseverancia Seguros explica los síntomas que uno puede detectar frente a una posible intoxicación y cómo prevenirla.**

**En Argentina ocurren alrededor de 1700 casos de intoxicación por monóxido de carbono por año, de los cuales 200 resultan ser fatales.** Por eso, el equipo de **La Perseverancia Seguros** -compañía líder en el país, con más de 116 años de trayectoria protegiendo a la comunidad en todos los ámbitos de la vida- **brinda recomendaciones para evitar estos incidentes.**

El monóxido de carbono es un gas incoloro, inodoro, insipido (no es detectable a través de nuestros sentidos), producido mediante la combustión de gas oil, madera, propano, carbón y otros combustibles. Los aparatos eléctricos y los motores que no se ventilan de forma correcta, en particular en espacios cerrados como las habitaciones en invierno, pueden generar que el mismo se acumule hasta alcanzar niveles peligrosos para el ser humano.

Cuando se acumula monóxido de carbono en el torrente sanguíneo, puede haber una intoxicación, ya que **el cuerpo reemplaza el oxígeno en los glóbulos rojos con monóxido de carbono, y esto puede generar un daño grave en el cuerpo, e incluso la muerte.** Este tipo de intoxicación suele ser más peligrosa en los momentos en que las personas están durmiendo.

### 6 síntomas que se pueden detectar frente a una posible intoxicación por monóxido de carbono:

- Dolor de cabeza punzante.
- Debilidad.
- Mareos y visión borrosa.
- Náuseas o vómitos.
- Falta de aire.
- Desorientación.

### Especialistas de La Perseverancia Seguros proponen 10 medidas preventivas para evitar intoxicación:

1. Realizar mantenimiento de los artefactos a gas una vez al año con instaladores matriculados: Verificar que la estufa de tiro balanceado, el calefón o el termotanque posean un conducto de evacuación de gases. La instalación debe ser efectuada por instaladores matriculados, quienes deben controlar la correcta ubicación, ventilación y evacuación de gases conforme a las reglamentaciones vigentes.
2. Controlar que los conductos no estén obstruidos por nidos de pájaros, hojas, hollín, mamposisteria, ladrillos o basura.
3. Cuidar que construcciones como cerramientos de balcones, lavaderos, techados de patios internos, paredes medianeras, no impidan o tapen la libre difusión de los gases hacia el exterior.
4. No instalar artefactos que no sean de tiro balanceado en los baños, dormitorios y espacios no ventilados que estén comunicados directamente con ellos.
5. En las cocinas sin ventana es necesario instalar una rejilla de ventilación en la puerta y un sistema de extracción de aire (campana).
6. No utilizar generadores, parrillas de carbón, estufas ni otros aparatos que funcionen con gas oil o carbón dentro de la casa.
7. No utilizar hornallas de cocina o el horno como forma de calefacción.
8. Observar la presencia constante de la llama azul. La llama amarilla es signo de combustión incompleta por falta de oxígeno.
9. Si se duda sobre la existencia de una fuga, no se deben encender las luces, porque la acumulación de gases puede provocar una explosión.

«En el caso de pensar que uno mismo o alguien a tu alrededor tiene una intoxicación por monóxido de carbono, se recomienda buscar aire fresco y solicitar atención médica de emergencia», explica **Adalberto Bruzzone, Director de La Perseverancia Seguros.**

El equipo de **La Perseverancia Seguros** comparte teléfonos útiles de Toxicología que atienden las 24 horas:

- Hospital de Niños Ricardo Gutiérrez: Tel. 4962-6666/2247.
- Hospital de Niños Pedro Elizalde: Tel. 4300-2115.
- Hospital Gral. de Agudos Juan A. Fernández: Tel. 4801-7767 y 4808-2655.

La compañía busca que toda la comunidad siempre esté protegida, por eso sugieren la póliza de Accidentes Personales para proteger la salud en caso de intoxicación, y además, es ideal contar con el Seguro de Hogar en caso de incendios. Para mayor información ingresar a <https://www.lps.com.ar>



# GOURMEND

## EL TROPEZÓN DESDE 1874

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

## profile profile

### BUENOS AIRES VERDE

# «Alimentación inteligente» en Palermo



**Concepto**  
Hace 14 años, **Mauro Massimino** fundó **Buenos Aires Verde** con el fin de transmitir una alimentación «saludable para el cuerpo, mente y alma».

En una sociedad donde es habitual el refinamiento de los alimentos, las modificaciones genéticas y el uso de aditivos químicos, esta propuesta se presentó como un nuevo comienzo, brindando **una experiencia gastronómica que respeta los ciclos de la tierra y a quienes en ella habitan.** Desde ese momento y hasta hoy, su local de Palermo brinda **productos vegetarianos, veganos y raw elaborados exclusivamente con alimentos reales y libres de agrotóxicos.**

«Es parte de nuestra filosofía respetar los ciclos de la tierra, a los que en ella habitan y utilizar alimentos puramente orgánicos o libres de agrotóxicos. En Buenos Aires Verde, las recetas son pensadas y elaboradas partiendo de la buena combinación y compatibilidad de los alimentos», define **Mauro Massimino.**

El chef y creador de **Buenos Aires Verde** propone un reencuentro con el verdadero sabor de los alimentos y sus nutrientes. Sus especialidades de pastelería, panadería y cocina son diseñadas teniendo en cuenta la compatibilidad y correcta combinación de cada ingrediente, considerados como un complemento fundamental para una vida sana. «Comer respetando el entorno y nuestro cuerpo, es vivir de manera inteligente. Permite al cuerpo



esta filosofía. La experiencia comienza con sus paredes vidriadas en su entrada desde donde puede vislumbrarse una decoración moderna y natural, conjugada con toques industriales. Entrando al local se encuentra una heladera mostradora con chocolatería y pastelería artesanal, con opciones veganas y sin harinas, tales como la torta de zanahoria y nueces, los scones de queso, los muffins de frutos rojos, el budín de banana y chia, entre



## ficha técnica

NOMBRE	BUENOS AIRES VERDE
DOMICILIO	Gorri 5657, Palermo Ciudad Autónoma de Buenos Aires
CONTACTO	(+54 11) 4775 9594
ESPECIALIDAD	Cocina vegetariana, vegana y raw
VARIOS	Delivery por Rappi y Take Away. Medios de Pago: Visa crédito y débito / Maestro / Mastercard y Mercado Pago
HORARIOS	Abierto de lunes a sábados de 9 a 12, y de 14 a 20 hs. Carta de Almuerzos y Cenas: 12 a 16 y de 20 a 0 horas

otras; un mostrador con su amplia diversidad de panes de masa madre agroecológicos de fermentación natural (blanco, bríoche, cereales, integral, nueces, pasas y semillas) y las elecciones disponibles de la propuesta de cafetería de especialidad -hecha con un blend orgánico de Perú- con presentaciones clásicas o especiales, frías o calientes.

Además, el lugar cuenta con un almacén donde puede encontrarse una selección de productos libres de agroquímicos hechos por diversos productores nacionales, y una variedad de insumos de elaboración propia como el dulce de leche vegano, rawnola, castañas de cajú al pimentón y las almendras activadas. También, exhiben en unas estanterías productos de bazar como moldes para tartas, budineras, rejillas, cuchara de madera, palos de amasar, pizzeras, copas, vasos y mucho más.

En el salón que sigue a continuación se encuentra un sillón corridizo que reposa en la pared de ladrillos blanqueados desde donde se despliegan varias mesas y una mesa comunitaria de madera que puede albergar hasta 10 comensales. Todo el espacio se complementa con una moderna iluminación caracterizada por unas lámparas colgantes, ideales para dar un ambiente natural y acogedor.

Por su parte, el sector externo -con capacidad para 12 comensales- se caracteriza por la simplicidad de sus mesas y sillas que se complementan con la ambientación del lugar, que evoca a la naturalidad de su propuesta. ➔

# Disfrute saludable para el cuerpo, mente y alma



como unas potentes 'Salchichitas veggies' o un Tiradito de tofu hasta «Ensaladas» con vegetales, frutos secos y semillas. Entre los platos «Raw» sobresale la Lasagna de vegetales o las Brusquetas raw de girasol y tomate con queso de cajú; y entre los recomendados «Del fuego» cabe mencionar el Curry de verduras con 'queso tofu' laqueado en salsa teriyaki; el Risotto de quínoa y calabaza; y el novedoso 'Chori veggie' en pan ciabatta con papas asadas y gremolata. En cada apartado se puede encontrar variedad de propuestas veganas y sin TACC. Todas las opciones exhibidas en su carta son servidas en vajilla de cerámica de gres.

Para terminar la experiencia se ofrecen **dulzuras populares** en formato 'crudo' como la Rawtita -inspirada en la famosa golosina-, trufas de crema de cajú, un domo de coco y menta bañado en chocolate, bombones (clásicos de chocolate o pistachos), una mousse de chocolate, entre otras.

## Bebidas

La carta de bebidas, muy original y diversa, está completamente alineada con la filosofía del chef. Se compone de limonadas caseras



## mauromassimino



**C**hef referente de la cocina vegetariana, vegana y raw. Comenzó su camino en la *Escuela de Gastronomía del Gato Dumas* y trabajó en restaurantes de alta gama hasta que descubrió la alimentación natural. Luego de estudiar, investigar y especializarse, en 2008 abrió el restaurante **Buenos Aires Verde** en Palermo, donde comenzó a hacer uso de los recursos y las técnicas de la cocina francesa, entre tantas otras, en platos vegetarianos y raw. En la actualidad, continúa experimentando la cocina para brindar una **alimentación genuina que aporte calidad de vida.**

y jugos nutritivos; una cuidada selección de vinos orgánicos, naturales y biodinámicos; cervezas artesanales; y originales cócteles de autor a base de sake o de vino en combinación con frutas, verduras, leches o aceites vegetales, miel o azúcar integral. Por ejemplo, el *Indi* (sake, jugo de manzana, toque de naranja, chai y azúcar integral) o el *Súper Aperitivo* (vino blanco, maracuyá, leche de coco, cardamomo, cilantro y miel).

Todo el menú está disponible para degustar en el lugar o para llevar por medio de su servicio de *delivery* y *take away*.

**Buenos Aires Verde** es la búsqueda de lo real, un pensamiento profundo y circular; es el perfeccionamiento a través de una mirada contemporánea, metódica, pasional y de disfrute. Un lugar para visitar a toda hora y probar originales combinaciones de sabor a partir de alimentos orgánicos que contribuyen al cuidado de la salud. «*Soy cocinero, me gusta el fuego, la energía de la cocina, y la investigación, pero por sobre todo me atrae lo real, lo puro y lo que nace de raíz.*», **Mauro Massimino dixit.**

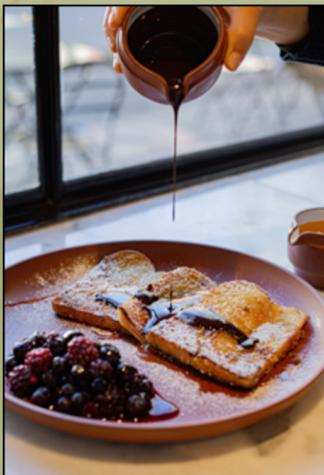


## Gastronomía

En cuanto a su propuesta gastronómica, para **comenzar el día** o para la **hora de la merienda** son favoritos los panes caseros integrales y de fermentación natural con quesos vegetales y mermeladas naturales; las *French Toasts* de pan *brioche* con miel o chocolate casero; los *Raw Bowl* (crudos) con leche de almendras, frutas de estación y granola casera; gran variedad de huevos revueltos y sándwiches en pan ciabatta, como el de pategrás orgánico con palta, tomates secos, huevo, olivas, rúcula y mayonesa vegana.

Para acompañar, están las propuestas clásicas de cafetería -con y sin leche- y como opcional, la posibilidad de elegir leche de almendras o cajú. Y también, los especiales de **BAV** como *Mocha Maca* (Single shot de café, chocolate Raw Buenos Aires Verde, maca y leche cremosa); *Affogato Vegano* (Doble shot de café sobre crema chai -clavo de olor, cardamomo, jengibre y canela- Raw de castañas helada); o *Latte Frio BAV* (Single shot de café, leche vegetal especiada y hielo).

Para **tapear, almorzar o cenar**, el menú despliega diferentes secciones, desde «**Platitos**»



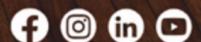
# estamos

para darte el seguro más completo para tu hogar.  
Junto a vos, pase lo que pase, 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

# Ana Belén Leyva

Separada - 40 Años - 1 Hija (Lola) - Signo Cáncer (15-07-1981)

PAS independiente en Fiducia Asesora de Seguros - Vocal en AAPAS



CARA a CARA

● **UN HOBBY**

Leer y escribir

● **LA JUSTICIA**

Injusta

● **SU MAYOR VIRTUD**

La paciencia

● **LA SEGURIDAD**

Una deuda con los argentinos

● **AVIÓN O BARCO**

Barco

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Casual

● **UN SER QUERIDO**

Mi papá

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Diego Peretti / Celeste Cid

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Estudiar Filosofía

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

«Nos vemos...»

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Pensamientos

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

La desigualdad

● **LA MUERTE**

Algo que no podemos evadir

● **EL MATRIMONIO**

Un mandato

● **EL PASADO**

Parte de la vida

● **EL DÓLAR**

Una variable

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

La Parolaccia

● **LE TENGO MIEDO A...**

Las alturas

● **UN SECRETO**

No se cuenta

● **LA INFLACIÓN**

Una realidad argentina

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

El atentado a la Embajada de Israel (iba a la escuela de enfrente)

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Mi profesión y el género

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

No necesariamente

● **EL FIN DEL MUNDO**

Una preocupación y una de mis bodegas favoritas

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Olympe de Gouges

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Las que no tengan productos de mar

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

Las redes sociales

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Las mentiras

● **UNA CANCIÓN**

(Muy difícil elegir una!) Cualquiera de Elvis Presley

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

En uno en el que no decida

● **ME ARREPIENTO DE**

Algunas decisiones

● **DIOS**

Un mito

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Ushuaia

● **ESCRITOR FAVORITO**

María Florencia Freijo

● **EN TEATRO**

Se ve mejor el arte

● **LA CORRUPCIÓN**

Algo que hay que erradicar

● **LA INFIDELIDAD**

Una falta de honestidad

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Lindo

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Las vacaciones

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Los 8 escalones del millón

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

Mejor: El estornino

Peor: Madres paralelas

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Mi hogar

● **LA TRAICIÓN**

Imperdonable

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Café

● **PSICOANÁLISIS**

Necesario para (todas) las personas

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

(Mal) Educadas de María Florencia Freijo

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

Que estén en mi vida

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

Mi hija

● **EL AUTO DESEADO**

Ninguno. Tengo deseos más profundos

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Madonna

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Ninguno para tanto

● **EL PERFUME**

Angel (Thierry Mugler)

● **EL HOMBRE IDEAL**

No existe

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **LA CULPA ES DE...**

Quien sea responsable por el hecho

● **EL GRAN AUSENTE**

El Estado

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Escritora

● **¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UN HOMBRE?**

La inteligencia

● **UN MAESTRO**

Mi colega Carlos Rodríguez

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Bailar

● **UNA CONFESIÓN**

No me gusta el dulce de leche

● **NO PUEDO**

Subir a la montaña rusa

● **MI PEOR DEFECTO ES**

La sinceridad

● **MARKETING**

Apasionante

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

Muchos libros y tiempo libre para leerlos

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

Respiración consciente

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

España

BBVA Seguros

En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar tiene una historia

Nuestro Seguro de Hogar se adapta a vos. [bbvaseguros.com.ar](http://bbvaseguros.com.ar)

