



informe

operadores de mercado



GRUPO CAMPICI
Profesionalismo e Innovación

SIMPE



PÓLIZA DE CAUCIÓN DIGITAL DE AFIANZADORA

EN EL MOMENTO Y SIN MOVERTE
DE TU NOTEBOOK.

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



Escaneá para conocer más.



AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

Grupo Campici presenta grandes proyectos y un nuevo equipo para concretarlos

El holding incorporó nuevos integrantes a su staff y al de Boston Seguros, su principal compañía. El resultado es la conformación de un equipo de excelencia para llevar adelante los innovadores proyectos del Grupo. Informe dialogó con Ariel Giachino (Chief Commercial Officer GC); Adrián Postma (Chief Marketing Officer GC); Virginia Puldain (Directora Comercial de Boston Seguros); Lucas Ferrante (Gerente Comercial de Boston Seguros); Claudio Broggi (Director de Negocios Masivos y Alianzas Estratégicas GC); y Yanina Aguirre (Gerente de Desarrollo Comercial GC).

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA SOLIDEZ Y RESPALDO CALIFICACIÓN AA -

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

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

vda. DE MAYO 1370 1º PISO, CABA

www.rasare.com.ar

info@rasa-re.com.ar

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



0800-666-8400 | www.ssn.gob.ar | N° de inscripción 846



▲ Ariel Giachino. Chief Commercial Officer de Grupo Campici
«Grupo Campici consolidó un equipo de gran experiencia; estamos convencidos que el factor humano y los buenos líderes marcan la diferencia».

Grupo Campici tiene una clara filosofía que conjuga profesionalismo e innovación como caminos para cumplir sus metas. En este sentido, al staff de las empresas se sumaron capacidades en áreas clave con profesionales de mucha experiencia.

De tal forma, a principios de año, se incorporó **Ariel Giachino** como **Chief Commercial Officer de Grupo Campici**, con la responsabilidad de imprimir un nuevo enfoque a la estrategia comercial a través de la diversificación de productos. Giachino tiene pasado en importantes empresas y lideró, entre otros grandes proyectos, el desembarco de Garbarino en el mercado asegurador.

Luego, se sumó **Claudio Broggi**, como **Director de Negocios Masivos y Alianzas Estratégicas** llegando desde Willis Towers Watson. Con su incorporación, se buscó el desarrollo de ofertas de negocios masivos, acciones de cross selling y la consolidación en la esfera insurtech.

También desde Willis Towers Watson, llegó **Yanina Aguirre** para ocupar el puesto de **Gerente de Desarrollo Comercial de Grupo Campici**, aportando su experiencia en el mercado asegurador y sus capacidades en optimización de la experiencia de cliente, un eje central para el grupo. Recientemente, **Adrián Postma** asumió como **Chief Marketing Officer**, quien continuará desarrollando todos los negocios del holding, fortaleciendo el camino de transformación digital. Su trayectoria como estratega para grandes marcas y empresas como BGH, Megatón y Grupo Garbarino aportan un importante background para el crecimiento de las distintas unidades de negocio.

Por su parte, en **Boston Seguros** -principal compañía del grupo- **Virginia Puldain** ingresó como **Directora Comercial** para profundizar el crecimiento de los negocios tradicionales y diversificar canales y productos, para lo cual su experiencia en empresas como AIG, Experta, La Caja y en otras de esencia tecnológica, será clave. ►►

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.





→ Además, con pasado en Mapfre y Berkley International Seguros, se incorporó a **Lucas Ferrante** como **Gerente Comercial de la Compañía**, quien hará foco en desarrollar el potencial comercial y consolidar el vínculo con Organizadores.

En exclusiva, **Informe Operadores de Mercado** dialogó con sus nuevos integrantes para conocer las estrategias, los proyectos y el futuro de **Grupo Campici** y **Boston Seguros**.

- En la fase final del año, ¿cuál es el balance de 2022 en términos de metas trazadas, objetivos cumplidos y asignaturas pendientes para Grupo Campici y Boston Seguros?

Ariel Giachino (Chief Commercial Officer GC): Si bien no fue un año fácil para el mercado, nosotros pudimos trabajar muy duro desde lo estratégico, preparándonos fuertemente desde lo tecnológico para enfrentar las necesidades de las nuevas generaciones de consumidores y para que nuestra red comercial pueda potenciar sus negocios y diversificar sus carteras de una manera mucho más fácil. Al mismo tiempo, desarrollamos nuevos productos e implementamos una estrategia de CRM en todo el grupo.

La creación de la primera super app del mercado, sin dudas, nos posiciona desde un lugar diferente. Asimismo, tenemos que seguir en el camino del crecimiento

con resultado técnico positivo; se hizo mucho en 2022 pero tenemos que seguir trabajando arduamente en ese sentido.

- ¿Cuál es la visión estratégica de Grupo Campici para las empresas que integran el holding y, en particular para Boston Seguros, de cara a 2023?

Ariel Giachino: Estamos trabajando con mucho **foco en el desarrollo y transformación de Boston Seguros**. Para alcanzar los objetivos de los próximos años, **Grupo Campici** consolidó un equipo de gran experiencia; **estamos convencidos que el factor humano y los buenos líderes marcan la diferencia**.

Además, desarrollamos múltiples herramientas tecnológicas que le van a permitir a nuestra red comercial potenciar y diversificar sus negocios. En ese sentido, **en los próximos meses, estaremos lanzando la primera super app del mercado asegurador y del país**, para que nuestros Productores Asesores de Seguros agreguen más valor a los asegurados. Esta contará con una billetera electrónica que posibilitará hacer compras en cualquier tienda a través de un código QR, comprar en un marketplace de más de 500 sellers en todo el país, cotizar y/o contratar seguros en línea y hasta incluirá una vertical de salud. Cabe destacar que **el PAS generará ingresos por todas las operaciones que se realicen en cada vertical de esta super app, haciendo crecer exponencialmente sus ingresos**.

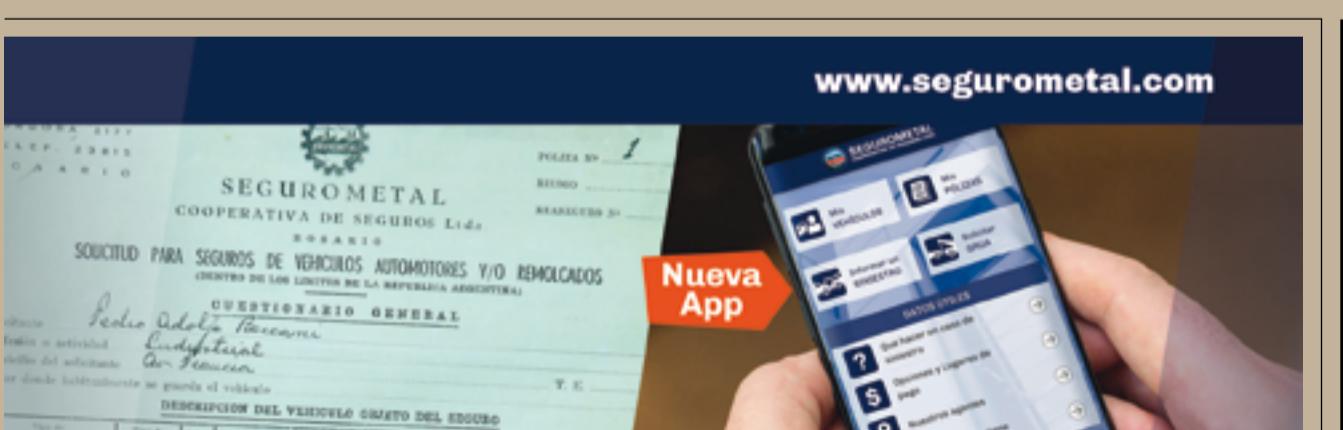
- ¿En qué consiste el proyecto de transformación digital de Grupo Campici y de qué manera impacta en el desarrollo de Boston Seguros?

Adrián Postma (Chief Marketing Officer GC): En marketing y comercio electrónico tenemos varios proyectos que van a posicionar al grupo como líder en la industria en materia de transformación digital. Entre ellos, se destacan la implementación de un **modelo de atención omnicanal con mucho foco en que la experiencia sea sin摩擦es para los asegurados**, basado en tecnología de clase mundial en conjunto con inteligencia artificial y modelos predictivos de atención; un **modelo de autogestión digital tanto para los clientes como para los PAS**; el desembarco de las diferentes marcas de **Grupo Campici** en el mundo digital para generar impacto y presencia constante de marca (branding), como así también en la conversión (performance) y retención a través de modelos de fidelización; automatización de procesos de marketing con herramientas digitales para optimizar la eficiencia del contacto con el asegurado; mejorar y digitalizar el modelo de fidelización para Productores Asesores de Seguros; el desarrollo de un modelo digital de gestión de audiencias afines basadas en el conocimiento de clientes y el relanzamiento y mejora de los canales digitales (sitios web, APP's, etc).→

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

Contactanos y sumate a más!

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



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



▲ Adrián Postma, Chief Marketing Officer de Grupo Campici
 «En marketing y comercio electrónico tenemos varios proyectos que van a posicionar al grupo como líder en la industria en materia de transformación digital».





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

Virginia Puldain (Directora Comercial de Boston Seguros): El plan comercial está orientado a **crecer con rentabilidad potenciando nuestra red comercial e innovando en productos y servicios**. Si bien hoy contamos con uno de los mejores cotizadores web del mercado, estamos trabajando en nuevas herramientas digitales que mejorarán la experiencia de nuestros PAS e impulsarán sus negocios.

Seguiremos haciendo foco en equilibrar nuestro mix de cartera y profundizaremos los ramos en los que estamos presentes: Aeronavegación, Agro, Transporte, Vida, Property, Casualty, Líneas Financieras y Caución, basándonos en un crecimiento sostenido y rentable. Además, estamos desarrollando productos específicos para pymes y bancaseguros. **Ser más rentables, innovadores y competitivos son los desafíos que nos marcamos como meta en esta nueva estrategia 2022-2023.**



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA

www.fedpat.com.ar



- ¿Cuál es la importancia que asignan a la figura del Productor Asesor de Seguros y de qué manera se inserta el rol del PAS en la estrategia comercial de Boston Seguros? ¿Cuál es la política de fidelización del PAS de la Compañía?

Virginia Puldain: Todo pensamiento estratégico de la compañía se orienta a trabajar junto a nuestra red de PAS y, allí, visualizamos nuestro crecimiento. **Somos una compañía de productores.** Venimos promoviendo la necesidad de contar con una mirada integral de los clientes, asesorándolos en todos los riesgos. Nuestros equipos comerciales y técnicos están a disposición para apoyarlos en ese sentido.

Lucas Ferrante (Gerente Comercial de Boston Seguros): Durante 2023, **nos focalizaremos en acciones para ayudar a los PAS a diversificar carteras y brindaremos más herramientas innovadoras para potenciar sus negocios.** Contamos con excelentes condiciones comerciales y



▲Virginia Puldain, Directora Comercial de Boston Seguros

«Ser más rentables, innovadores y competitivos son los desafíos que nos marcamos como meta en esta nueva estrategia 2022-2023».

estamos relanzando muchos productos de ramas varias con una relación de precio-cobertura muy competitivos. Asimismo, **estamos ampliando nuestra presencia regional en el interior incorporando nuevos productores.** Como mencionamos, apostamos fuerte al desarrollo digital, pero siempre con el productor como actor central en el proceso de comercialización.

- Considerando el profundo cambio en el perfil del consumidor de seguros que la pandemia aceleró. ¿qué acciones y estrategias proyectan para mejorar y/o optimizar la experiencia del cliente de Boston Seguros?

Adrián Postma: Durante la pandemia se generó un proceso de digitalización en la relación con el consumidor y PAS, que hoy son parte de un estándar. A partir de allí, tenemos en desarrollo varias iniciativas para potenciar la experiencia. ➤

informe
operadores del mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 30 / Nº 727 - Noviembre 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
Analía Aita / analia.aita@moez.com.ar

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

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

COLABORADORES
Lic. Aníbal 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.

Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS



▲Lucas Ferrante, Gerente Comercial de Boston Seguros

«Durante 2023, nos focalizaremos en acciones para ayudar a los PAS a diversificar carteras y brindaremos más herramientas innovadoras para potenciar sus negocios.»

→ En primer lugar, estamos abordando el **desarrollo de una cultura organizacional centrada en el cliente y con un fuerte compromiso en la mejora continua a través de metodologías ágiles**. Apuntamos a desarrollar relaciones significativas y duraderas con nuestros asegurados: para conocerlos en profundidad y anticiparnos a sus necesidades. A través de la implementación de un modelo de atención omnicanal con foco en canales digitales -como chatbot, WhatsApp, e-mail y redes sociales pero también a través del teléfono o las consultas en las delegaciones- queremos que el cliente elija cuál es el canal que considera más cómodo para comunicarse con nosotros. Adicionalmente, también nos orientamos a un proyecto para mejorar la plataforma de autogestión digital tanto para los asegurados como para los Productores Asesores de Seguros, en ambos casos para que sea **una experiencia simple, fácil y rápida**.

→ **¿Cuál es el proyecto del Grupo en términos de Negocios Masivos y cuál es la sinergia con seguros? ¿Cuáles son las alianzas estratégicas proyectadas a corto plazo?**

Claudio Broggi (Director de Negocios Masivos y Alianzas Estratégicas GC): Grupo Campici tomó la decisión

de desarrollar **Negocios Masivos apoyados fuertemente en la tecnología**. Entendemos que en la post pandemia se aceleró la utilización de herramientas digitales y los grandes sponsors están buscando distintas formas de retener y llevar soluciones a sus comunidades. En relación con la sinergia con seguros, hemos desarrollado la **super app** mencionada anteriormente que tendrá distintas verticales como, por ejemplo, insurtech, fintech, marketplace, entre otros.

Con respecto a las **alianzas estratégicas**, estaremos comunicando en breve un acuerdo que entendemos es único y que **permítirá llegar a millones de usuarios con una gran variedad de productos y servicios**.

En la vertical de seguros, la tecnología ocupará un rol central para la venta, pero a diferencia de las prácticas habituales del mercado, donde la experiencia es 100% digital, **los PAS serán clave**, ya que son nuestros aliados para ayudarnos a brindar la mejor calidad de atención posible a cada cliente.

- **Por último, ¿cómo se acercaron a la empresa y qué los motivó a sumarse a ella?**

Adrián Postma: Mi incorporación al grupo fue un proceso rápido. Cuando supe de los desafíos, los proyectos y el equipo que se estaba armando, me generó un gran entusiasmo y quería ser parte. Cada uno de nosotros tiene la posibilidad de ser protagonista en el desarrollo de la estrategia y ejecución de los planes de negocio de **Grupo Campici** y generar un gran impacto en la industria. En lo concerniente a mi campo de trabajo, me sedujeron la calidad y diversidad de proyectos que tiene el grupo, en especial los de transformación digital y el rol de Marketing con foco en desarrollo de negocios.

Claudio Broggi: Si bien he trabajado por más de 20 años en el mercado asegurador, este proyecto me entusiasmó porque además de seguros, se trata de llevar adelante proyectos tecnológicos y de nuevas industrias. Esto significa para mí un desafío muy grande, ya que a través de la tecnología estamos trabajando para desarrollar soluciones que mejoren la vida cotidiana de las personas.

Grupo Campici formó un grupo humano y profesional de excelencia, donde la innovación y el trabajo colaborativo son pilares fundamentales para el desarrollo de cada iniciativa que se nos presenta.

Yanina Aguirre (Gerente de Desarrollo Comercial GC): Cuando me convocaron y conocí los proyectos del grupo, no dudé en sumarme al equipo y aportar toda mi experiencia. Es ser parte de un lindísimo proyecto de creación colectiva en el que distintos equipos vamos a trabajar juntos para lograr un objetivo común: **ser parte de la transformación digital de Grupo Campici**.



▲Claudio Broggi, Director de Negocios Masivos y Alianzas Estratégicas de GC

«Grupo Campici tomó la decisión de desarrollar Negocios Masivos apoyados fuertemente en la tecnología».

me entusiasmó la idea de transformar una compañía de 100 años, profesionalizando su estructura con el objetivo de ser innovadores y disruptivos, en un mercado que está evolucionando tanto en los hábitos de consumo y contratación del cliente, como así también en la intermediación del canal tradicional, siempre buscando relaciones a largo plazo.

Desde el 2021, **Grupo Campici** viene invirtiendo fuerte y sostenidamente en **desarrollar herramientas tecnológicas con el objetivo de potenciar los negocios propios, así como los de su red comercial**, siempre con el Productor Asesor de Seguros en el centro de la escena. A todas estas herramientas le sumó un **equipo altamente capacitado, con experiencia en desarrollos y gestión**, motivado y listo para llevar adelante los desafíos que plantean todos los proyectos en curso. Tanto la profesionalización del staff de colaboradores como la planificación de los próximos pasos de las compañías mantienen una mirada estratégica y **conjungan soluciones a las necesidades actuales con una fuerte perspectiva innovadora hacia el futuro**. ☺

▲Yanina Aguirre, Gerente de Desarrollo Comercial de Grupo Campici
«Distintos equipos vamos a trabajar juntos para lograr un objetivo común: ser parte de la transformación digital de Grupo Campici».

Auanzar con actitud es ir siempre por más.



Somos una compañía que busca darte en todos los ramos productos disruptivos e innovadores para vos y tus clientes.

Más oportunidades, más negocios.

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

LIBRA
Compañía de Seguros

Impacto de la sequía en el seguro agropecuario

Analizamos los factores climáticos que inciden en esta campaña agrícola y sus efectos en la contratación de coberturas para el campo, así como también la evolución de la superficie asegurada, y los aportes de la tecnología al ramo, junto con Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros; Santiago Cabral, Auditor de Riesgos Agropecuarios y Forestales del Grupo Asegurador La Segunda; María Ducret, Líder del Área de Agronegocios en RUS; y Andrés Laurlund, Gerente de Agro de Allianz.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

Para comenzar, los especialistas analizaron los efectos de la sequía para el agro y el seguro agropecuario.

El primero en tomar la palabra fue **Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros**: «La sequía está afectando de manera muy negativa toda la región norteña del país. Se habla de pérdidas de más de 500.000 hectáreas de fina en la región de referencia.

En lo que respecta al seguro agropecuario, esta condición de sequía trae aparejado una reducción de las hectáreas aseguradas en grano y/o la disminución de sumas aseguradas.

También es una realidad que en años como estos se incrementan los pedidos de cotizaciones de coberturas multirriesgo y/o seguros paramétricos».

Lo sucedió **Santiago Cabral, Auditor de Riesgos Agropecuarios y Forestales de La Segunda**, quien al respecto dijo: «La sequía está impactando fuertemente al agro en nuestra región. En algunos casos retrasa las planificaciones de siembra de



los cultivos de verano e incide de lleno en los rendimientos de los cultivos de invierno, los cuales, además del estrés provocado por la falta de lluvias, debieron soportar heladas tardías que acotaron aún más sus expectativas de cosecha».

Desde el punto de vista del seguro, esta concurrencia de eventos trae aparejada la complicación adicional en la atención de denuncias de siniestros, de evaluar los daños en conjunción con las reducciones correspondientes de suma asegurada».

Seguidamente, **María Ducret, Líder de Agro de RUS**, manifestó: «La sequía ha complejizado la actividad con sus consecuentes pérdidas. En la actualidad agrícola vemos un panorama muy complicado, sobre todo en los cultivos de fina, particularmente el trigo, que fue muy afectado por cuestiones climáticas (sequía primera y heladas luego). En relación a los cultivos de gruesa, la situación está también comprometida, teniendo en cuenta que la recarga hídrica de los perfiles fue y esiciente para sembrar. Esto provocó demoras en la siembra de maíz de primera, comprometiendo la realización del cultivo que puede llevar a un aumento en área de soja».

Estos eventos fuera de lo esperado nos hacen recalcar los modelos, repensar las predicciones, modificar las expectativas y, por ende, las condiciones comerciales. Las compañías aseguradoras debemos adaptarnos a las nuevas circunstancias climáticas y monitorear constantemente cuestiones vinculadas a eventos climáticos que ocurrían o se estimen en las diversas regiones».

Por último, intervino **Andrés Laurlund, Gerente de Agro de Allianz**: «La sequía es muy severa, nunca antes vista por su extensión y su cantidad de tiempo. Recién esta semana hubo lluvias en gran parte de la zona agrícola. Sin embargo, en otras partes no llegó a ser suficiente, como en Santa Fe y Córdoba.

Esta sequía nos afectó en una menor suscripción en la cosecha fina. Una caída del 40%, 50% del portfolio, de la intención del aseguramiento, producto de la sequía y la pérdida de cultivos. Y a eso hay que sumarle unas heladas muy importantes, sobre todo en la zona central del país, que afectaron muchísimo. Después de la sequía, la helada del 9 de octubre fue lapidaria».

Siniestralidad

En este marco, los especialistas nos contaron los resultados de la campaña 2021/2022, y las expectativas para el siguiente ciclo.

La ronda comenzó con **Cabral**, quien relató: «La siniestralidad de la última campaña se terminó consolidando en 67%. Esto representa un valor cercano a lo esperado para poder afrontar los gastos de estructura y comercialización, y a su vez preservar un mínimo margen de beneficio».

Respecto a la campaña en curso, es prematuro hablar de siniestralidad porque estamos en proceso de evaluación de los daños denunciados durante el mes de octubre y, en consecuencia, ➤».



AMERICAL
REINSURANCE
SOLUTIONS

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517
Buenos Aires Plaza, Puerto Madero
C1107BPA, CABA, Argentina
Phone: +54 11 5217 9751

contact@americanre.com
www.americalre.com

**SABEMOS QUÉ
NECESITÁS.
ENTENDEMOS
A TUS CLIENTES.**

PRESENCIA
A
GILIDAD
SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en
PROVINCIArt.COM.AR/PAS

 Grupo
Provincia

 Provincia
ART



AGROSEGUROS

RESULTADOS DE LA CAMPAÑA 2021/2022

→ los mismos no han sido liquidados. Sin embargo, podemos mencionar que ha sido un mes atípico en cuanto al número de denuncias recibidas, que duplicaron el promedio de nuestra serie histórica de los últimos 12 años. El riesgo por excelencia denunciado fue el de helada, que hasta el momento ya concentra el 87% del total.

Por su parte, Laurlund remarcó que habían tenido una muy buena campaña, a pesar de que «en las últimas campañas hemos tomado medidas de selección y de estadísticas con una suscripción cautelosa».

«Hubo una siniestralidad del 50% en la última campaña. Si bien fue una campaña buena en general, estamos muy conformes con la siniestralidad. Y los siniestros que sufrimos, en su 80% ó 90%, fueron causados por el granizo», destacó.

Desde Sancor Seguros, Mina compartió: «Hemos finalizado la campaña 21/22 con una siniestralidad del 66% y eventos de todo tipo. Grandes incendios en forestaciones en la provincia de



▲Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros

Corrientes, tormentas muy severas de granizo por el centro-sur de Santa Fe que afectaron muchas hectáreas a mediados de diciembre, vientos en Girasol en el oeste de la provincia de Buenos Aires y heladas de magnitud en marzo, que han afectado seriamente cultivos tardíos.

Para la campaña 22-23, en cuanto a aseguramiento, estamos viendo una disminución de hectáreas aseguradas, fundamentalmente en fina, ya que las condiciones de los cultivos son malas a regulares. En gruesa estamos bien porque el productor agropecuario se adelanta a contratar antes de sembrar, por los beneficios que otorgamos ya sea con los packs de precampaña y/o la financiación de las pólizas, y ello hace que se adelanten las ventas.

En cuanto a los siniestros, se han producido heladas muy importantes que estamos tasando en estos momentos y por lo que estamos viendo, en algunas regiones son de daños considerables».

Ducret cerró la ronda con los resultados de RUS: «En siniestralidad, en líneas generales fue muy buena. Considerando los resultados del mercado, estuvimos unos puntos por debajo de la media.

La campaña finalizó con buenos resultados tanto en producción como en siniestralidad, esta última con porcentajes por debajo de la media del mercado, con eventos muy fuertes de heladas en zonas de Buenos Aires que han impactado fuertemente en el aumento de la siniestralidad.

En cuanto a las perspectivas para el ciclo 2022/2023, nos estamos focalizando en el desarrollo de nuevos mercados junto a nuestros productores de seguros y haciendo foco también en las alianzas que hemos construido con actores fuertes del sector, como también ofreciendo opciones innovadoras a la hora de cancelar el pago de las pólizas, como es la criptomonedera Agrotoken».

Sequía e Incendio

¿Qué respuesta brinda el mercado asegurador a los riesgos de Sequía e Incendio? →



▲Santiago Cabral, Auditor de Riesgos Agropecuarios y Forestales de La Segunda

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



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 SSNI
0741

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

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, Caución, 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
SALUD

GALENO
ART

GALENO.COM.AR - GALENOSEGUROS.COM.AR

GALENO
SEGUROS

AGROSEGUROS

PARA EL CICLO 2020/2021, EL 78% DE LAS PRIMAS SE ORIGINARON EN COBERTURAS CONTRA GRANIZO



▲ María Ducret, Líder de Agro de Río Uruguay Seguros (RUS)

→ Cabral expuso: «Ambas demandas han estado siempre presentes en el mercado asegurador argentino y podríamos decir que, hasta el momento, el encuentro con la oferta ha sido satisfactorio con respecto al riesgo incendio, pero no tan así respecto al riesgo sequía.

Respecto a Incendio, la mayoría de las coberturas básicas lo incorporan como adicional al riesgo principal de granizo en sus dos modalidades. Esto es como incendio de cultivo, y como incendio de rastrojos, que comenzó a tener muchísima preponderancia desde la consolidación de la práctica de siembra directa en nuestro país.

En cuanto a la Sequía, el encuentro entre la oferta y la demanda no ha resultado tan sencillo. Las experiencias de multiclimate o multirriesgo llevadas adelante mediante mecanismos tradicionales de generación de umbrales de rendimiento han venido fallando o,

en el mejor de los casos, no han podido avanzar sobre los niveles de adopción pretendidos y enunciados por la propia demanda. En aquellas oportunidades en que se decidió obviar los efectos de la selección adversa, los resultados siniestrales fueron catastróficos, y en aquellas en que se prestó atención a la problemática, operando sobre posiciones equilibradas entre la frontera del riesgo y el precio, estos últimos resultaron onerosos y provocaron la retracción de los usuarios. Debe ponerse especial consideración en este punto al observar la coincidencia entre las regiones donde aumenta la probabilidad de déficit hídrico de los principales cultivos sembrados, y la pérdida de rentabilidad por la misma razón enunciada que entrega, en consecuencia, menos margen económico para afrontar un costo más, precisamente el del contrato de seguro.

La probabilidad de déficit hídrico para los períodos críticos de los principales cultivos sembrados en Argentina, no se expresa en todo el territorio con la misma frecuencia con la que se presenta, por ejemplo, el granizo. Esto altera la percepción del riesgo de los asegurables. Asimismo, se debe adicionar el progreso en el nivel de predicción que fueron tomando los pronósticos ENSO. Esta variable, cada vez más considerada por productores agrícolas y asesores, muy probablemente se constituya en un nuevo elemento de selección adversa temporal, lo que adiciona una complicación para los equipos de trabajo que deben estimar las pautas tarifarias».

Desde Allianz, Laurlund aseguró que no están trabajando herramientas de coberturas de sequía. Sin embargo, remarcó: «Hubo mucha demanda de coberturas adicionales como heladas. Aquellos que tomaron la decisión de asegurarse temprano, tienen una cobertura y una parte de sus pérdidas aseguradas, porque hoy estamos liquidando siniestros y evaluando los daños producto de heladas en la cosecha fina».

Ocurre lo mismo en incendio y el profesional aclaró: «Siempre fue un adicional en la cobertura de granizo, sin diferencia de precio. Es parte de la cobertura básica. Tenemos muchos casos de incendios, producto de la sequía también, y de las altas temperaturas.

Otra causa de incendio son las cosechadoras, cuando trabajan en momentos de mucho calor, al mediodía, es muy común que una máquina se prenda fuego, se incende y afecte los cultivos.

Muchos agricultores valoran mucho la cobertura, porque han sufrido los incendios y en ocasiones son imparables. Abarcan bastante superficie».

A su vez, Ducret afirmó: «En relación a coberturas de incendio y sequía, la demanda se ha visto incrementada, considerando las condiciones del clima por todos conocidas: el fenómeno 'La Niña' nos impacta por tercera campaña consecutiva.

En RUS Agro trabajamos con coberturas integrales para el sector agroindustrial, a medida de las necesidades de nuestros clientes, dependiendo de la actividad productiva que desarrollen. En estos casos, es fundamental analizar el tipo de producción, los ciclos productivos y sus variaciones, cuáles son las tareas que se realizan, cómo es la composición de la explotación, etc. No es lo mismo tener cultivos intensivos a cielo abierto que producciones bajo cubierta o con mayor implementación de tecnologías. Además, es importante tener bien en claro los riesgos que solicitan cubrir, las sumas aseguradas expuestas a riesgo y qué deducibles o franquicias a cargo de los asegurados se pueden aplicar para disminuir el impacto negativo en la cartera del seguro en caso de siniestros. Por ser riesgos concentrados, el impacto de un siniestro se ve magnificado».

En función de los riesgos que buscan cubrir, también es importante analizar cómo varía la siniestralidad de dichos eventos. Esto implica principalmente tener un Contrato de Reaseguro que pueda respaldar las operaciones».

Mina cerró la ronda explicando: «Los productores, en relación a estos riesgos, suelen buscar coberturas que indemnizan la diferencia entre los rendimientos garantizados y los rendimientos obtenidos (siempre hablando de mermas causadas por eventos cubiertos). En esta línea se engloban los seguros multirriesgo, donde se amparan daños climáticos (no biológicos).

En SANCOR SEGUROS ofrecemos el multirriesgo agrícola, una herramienta que permite garantizar la inversión de la empresa agropecuaria ante cualquier evento climático, fundamentalmente ante sequía e inundación.

Por otro lado, contamos con un innovador seguro de sequía basado en el índice satelital de déficit hídrico (TDVI), cuya finalidad es cubrir variaciones extremas de déficit hídrico en los cultivos de soja y maíz. Dicho índice es publicado por un organismo público como la CONAE (Comisión Nacional de Actividades Espaciales)».

Superficie asegurada amesetada

Tal como lo indica la encuesta sobre seguros agropecuarios que, desde el año 2004, publica la SSN, revela que (para el ciclo 2020/2021) el 78% de las primas se originaron en coberturas contra Granizo. Un 20% correspondieron a Granizo + Adicionales, 1,3% para Seguros Paramétricos, y menos de 1% para Multirriesgo.

Las Oleaginosas explican el 53% de las primas, los Cereales el 44%, y el resto de los cultivos (arroz, frutas, y un largo etcétera) el 3% restante.

Y como se indicó, es el tercer año consecutivo que el fenómeno de La Niña está presente en la geografía argentina. Esto significa que las perspectivas de lluvias no son muy alentadoras. Sobre todo, la parte oriental del país va a seguir con déficit de lluvias, y el pronóstico para diciembre indica que esta situación continuará, incluso durante el inicio del año 2023. Se sabe que este período Niña llegará a su fin, pero aún falta para ello.

Los precios de los granos y los factores climáticos influyen en la evolución de la superficie asegurada.

Al respecto, Laurlund indicó: «Si bien se compensa con los precios internacionales y locales, que son muy buenos, esto no alcanza para aumentar la superficie asegurada de esta campaña en relación a las anteriores. La expectativa de rendimiento es menor, entonces, en el mejor de los casos, las sumas aseguradas pueden ser iguales a las del año pasado, pero no mayores, y con una leve tendencia a la baja. Es decir, las sumas aseguradas no van a compensar el menor aseguramiento. De todos modos, no está dicha la última palabra. Si el clima empieza a mejorar y las lluvias son beneficiosas, puede cambiar todo para bien».

En línea con esto, Ducret relató una situación similar: «En lo que respecta a la campaña de fina, el área se redujo un 50% en relación al año pasado a causa de la tremenda sequía que sufre el país».



▲ Andrés Laurlund, Gerente de Agro de Allianz



EN ORBIS ESTAMOS LISTOS
PARA SALIR A LA CANCHA
CON NUESTROS PAS

¡Participá del concurso y
viajá para ver a la Selección!



Si queres ser PAS ORBIS
¡Sumate a nuestro equipo ahora!



* Consultá con tu Agencia comercial

Ver bases y condiciones del concurso en www.orbisseguros.com.ar

**ESTAMOS
CO
NEC
TA
DOS**

PERO MÁS IMPORTANTE AÚN
ESTAMOS EN **CONTACTO SIEMPRE**

NEGOCIO DATOS PERSONAS EMPRESAS

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

www.dcsistemas.com.ar

ACOMPAÑANDO, EVOLUCIONANDO
Y GENERANDO NUEVAS HERRAMIENTAS
PARA **NUEVAS REALIDADES**

Evolución de las Hectáreas Aseguradas

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Primas Emitidas	15.445	13.572	17.742	17.906	14.867	14.484	14.900	15.503	21.318	24.241	28.336
Siniestros Pagados	7.080	11.430	24.711	13.247	8.152	14.253	9.482	10.746	18.050	10.517	11.488
Hectáreas Aseguradas	21	20	24	18	18	18	17	17	19	21	21
Capital Asegurado	454.149	451.806	582.295	533.183	454.614	501.846	496.119	577.290	788.657	831.121	1.275.965

Fuente: SSN. Notas: las cifras en pesos están expresadas a valores constantes de junio 2021. Las cifras están expresadas en millones.

Por otro lado, y entrada ya la época de campaña de cultivos de verano, los mismos están avanzando según las zonas y las condiciones óptimas de siembra. No obstante, en las zonas complicadas por cuestiones hídricas y de perfiles de suelo, se está expectante a las condiciones del clima».

Luego, **Mina** compartió: «El volumen de hectáreas aseguradas del ciclo 21-22 fue influenciado por la escasez de lluvias en distintos momentos de la campaña. A pesar de esto, hemos incrementado en un 10% la superficie total asegurada con respecto a la campaña anterior. Los incrementos más importantes se dieron en los cultivos de Soja, Maíz y Girasol.

Tenemos aseguradas más de 5.200.000 hectáreas».

Finalmente, **Cabral** analizó: «En una serie histórica analizada de las últimas 18 campañas disponibles, la superficie asegurada ha crecido de 11 a 21 millones de hectáreas aproximadamente. Esto se debe fundamentalmente al crecimiento del área de siembra de los cultivos extensivos para granos y acompañando las zonas geográficas en que los mismos han expandido la frontera agrícola».

«Sin embargo, cuando se vinculan ambos datos y se evalúa la proporcionalidad del área asegurada versus el área sembrada, se observa un retraining a partir de la campaña 2012/2013, y luego una recuperación a partir de la campaña 2016/2017. La línea de tendencia del período termina mostrando una curva que expone un plateau ligeramente por encima del 50%».

En conclusión, en valores absolutos la superficie asegurada ha venido creciendo en la Argentina, pero la línea de tendencia de la relación superficie asegurada versus superficie sembrada marcadamente positiva, que dominó durante el período 2002-03 / 2012-13, se ha venido convirtiendo en una curva amesetada que da cuenta de un aparente estancamiento».

En efecto, según datos de la citada encuesta que año a año realiza la SSN, desde el año 2011 hasta 2021, la cantidad de hectáreas aseguradas osciló entre 17 y 21 millones.

En 2020 y 2021, se mantuvo sin alteraciones en 21 millones de hectáreas.

Para mayores precisiones, ver el cuadro superior.

Tecnología

Para concluir, los especialistas repasaron los principales aportes tecnológicos al ramo.



ALBA CAUCIÓN
Compañía de Seguros

Buenos Aires | La Plata | Córdoba | Neuquén | Posadas | Tucumán
Sgo. Del Estero | Resistencia | Mendoza | Rosario | Santa Fe
Centro Comercial Online 0810-220-9411

Nº de inscripción en SSN 07079 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



30% *
MENOS EN TU
SEGURIDAD AUTO
Y MÁS DE “SALE MERIENDA”



TODO PARA VOS

*PROMOCIÓN VÁLIDA EN TODO EL PAÍS DEL 1/07/2022 AL 30/11/2022. VER BASES Y CONDICIONES EN: SEGUROS.LACAJA.COM.AR/PERSONAS/BASES-Y-CONDICIONES. SEGUROS EMITIDOS POR CAJA DE SEGUROS S.A. FITZ ROY 957 (C1414CH) C.A.B.A. CUIT 30-663205621. LA IMAGEN DE LA FIGURA HUMANA HA SIDO RETOCADA Y/O MODIFICADA DIGITALMENTE.

Qué son, cómo funcionan y cuál es el desarrollo de los Vehículos Híbridos

Los vehículos híbridos son aquellos que combinan un motor térmico con uno eléctrico. El sistema híbrido es autónomo y se encarga de activar el motor eléctrico o el térmico (o ambos al mismo tiempo) dependiendo de diferentes factores como velocidad, aceleración, nivel de carga de la batería, etc. En la medida que sea posible, el auto híbrido utilizará la electricidad para funcionar, pero no tiene como objetivo ser cero emisiones y dejar atrás al combustible, sino hacer más eficiente su uso. De modo que, la tecnología híbrida hace el switch entre modo eléctrico y a combustión y reduce el uso de combustible.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

Al final de los años ochenta y comienzos de los años noventa, la idea de sostenibilidad ambiental cobró gran relevancia. En lo que respecta al mundo del automóvil, se aprobaron diversas leyes anticontaminación cuyo objetivo principal fue reducir el impacto ambiental tanto en el ecosistema como en la salud de las personas.

La industria automovilística atravesó un proceso de gran transformación, en miras de fabricar **vehículos cada vez más sostenibles y respetuosos del medio ambiente**, en consonancia con los requerimientos de la sociedad y los nuevos consumidores. A la vez que resurgieron los **vehículos eléctricos**, que actualmente ya se comercializan en gran cantidad de países y a través de múltiples marcas y modelos, surgieron también los **vehículos híbridos, una especie de término medio entre los eléctricos y los vehículos con propulsión a nafta**.

Concepto

Podemos definir a los **coches híbridos** como aquellos que combinan un motor térmico (que lleva a cabo una combustión interna que utiliza como combustible la gasolina), proporcionando propulsión a la máquina y recargando la batería cuando el coche trabaja a velocidad de crucero) con uno eléctrico (que tiene por misión proporcionar fuerza para favorecer el movimiento a través de la tracción eléctrica. Es el motor principal en ciudad y autónomo a velocidades bajas).



Además, existen unas **baterías o módulos generalmente de ion litio** que complementan la aportación de energía y permiten su almacenamiento. Las baterías alimentan al motor de electricidad, de modo que se posibilite poder arrancar desde la posición de parada. También son las responsables de aportar la potencia suficiente para impulsar el motor gracias a que se aprovecha al máximo la energía que se genera durante la conducción, utilizando esa energía para consumir menos combustible. Por su parte, el **divisor de potencia (o PSD)** es el tren de engranajes que combina la energía que aportan los motores eléctricos y el de combustión. Su rol es clave ya que, por ejemplo, asegura la conducción suave y sin saltos. Otros elementos no menos importantes lo configuran las **ruedas motrices** que transmiten la tracción al suelo, haciendo posible la propulsión del vehículo; el **generador, un motor eléctrico situado junto al motor térmico**, del que recibe energía mecánica que transmite a las baterías de litio; y la **unidad de control de energía**, que administra el flujo de energía eléctrica entre la batería y el motor. Por regla general, en cualquier vehículo híbrido cuando hay suficiente energía en la batería y las condiciones de

velocidad lo permiten, **la energía eléctrica toma protagonismo en la propulsión del vehículo**.

El sistema híbrido es autónomo y se encarga de activar el motor eléctrico o el térmico (o ambos al mismo tiempo) dependiendo de diferentes factores (velocidad, aceleración, nivel de carga de la batería, etc). En la medida que sea posible, el coche híbrido utilizará la electricidad para funcionar.

En definitiva, el coche híbrido no tiene como objetivo ser cero emisiones y dejar atrás al combustible, sino **hacer más eficiente su uso**. Pero, ¿qué entendemos por un uso más eficiente? En pocas palabras, todo se reduce al hecho de que habrá que cargar menos nafta por cada viaje. La tecnología híbrida hace el switch entre modo eléctrico y a combustión y reduce el uso de combustible, por lo que hace más eficiente el total del tanque y consume menos, lo cual termina impactando en el bolsillo de su dueño. A su vez, a diferencia de otras tecnologías -como los híbridos enchufables- **no es necesario cargar el auto con electricidad porque el «freno regenerativo» alimenta la batería mientras el vehículo está en marcha**.

Hablando de costos, éste no es un tema menor al momento de decidir la compra de un vehículo, pero no sólo la compra sino también los gastos de manutención del mismo, entendiendo éstos como patente, seguro, combustible, garaje, service periódico, entre otros. **No sólo se trata de considerar el costo del vehículo sino también el costo de su manutención. Para ello, el auto híbrido se presenta también como una gran alternativa**.

Modelos

Toyota, la marca japonesa que lidera la oferta de autos híbridos en el mercado local, con cuatro modelos (Corolla, Corolla Cross, Rav 4 y Prius), logró en el primer semestre de este año, una participación de mercado del 84% en las ventas de este tipo de vehículos, según cifras de la propia automotriz.

En números concretos, un híbrido como el Toyota Corolla tiene un consumo mixto de 4,3 litros cada 100km mientras que el naftero usa 6,6 litros, según la automotriz. En ciclo urbano, la diferencia es mayor: 3,9 litros cada 100km contra 8,9 del naftero. Eso en lo que hace al consumo de combustible, donde se aprecia la gran diferencia.

Por otra parte, existen **incentivos fiscales**, tanto en la Ciudad de Buenos Aires, La Plata, Neuquén, San Juan, Tierra del Fuego, Mendoza, Río Grande, Santa Fe y Río Negro, donde los autos híbridos y eléctricos están exentos del pago de patente; y en Chubut, Ushuaia y San Luis tienen un descuento de entre el 25 y 75% en este arancel. En contraposición, **todo auto a nafta debe pagar un 5% del valor total del vehículo en concepto de patente por año**, monto que no se contempla para rodados con estas características.

En cuanto a la facilidad para su conducción, **uno de los beneficios principales del automóvil híbrido, y que lo diferencia de los coches eléctricos, es que posee un sistema autónomo de propulsión**, lo que implica que de manera independiente la máquina coordina el uso de ambos motores, de modo que el conductor solo se ha de preocupar de llevar el volante.

Sin embargo, las diferentes marcas que los comercializan han ido desarrollando **diversas tipologías de vehículos híbridos**, cada uno de los cuales presenta sus singularidades y sus ventajas en comparación con los otros.

Tipos de vehículos híbridos

En líneas generales, podemos mencionar **tres clases principales de vehículos híbridos, teniendo en cuenta cómo fluye la energía**.>



Junto a vos,
dedicados a brindar el mejor servicio.



Descargá nuestra
aplicación.

0810 999 3200

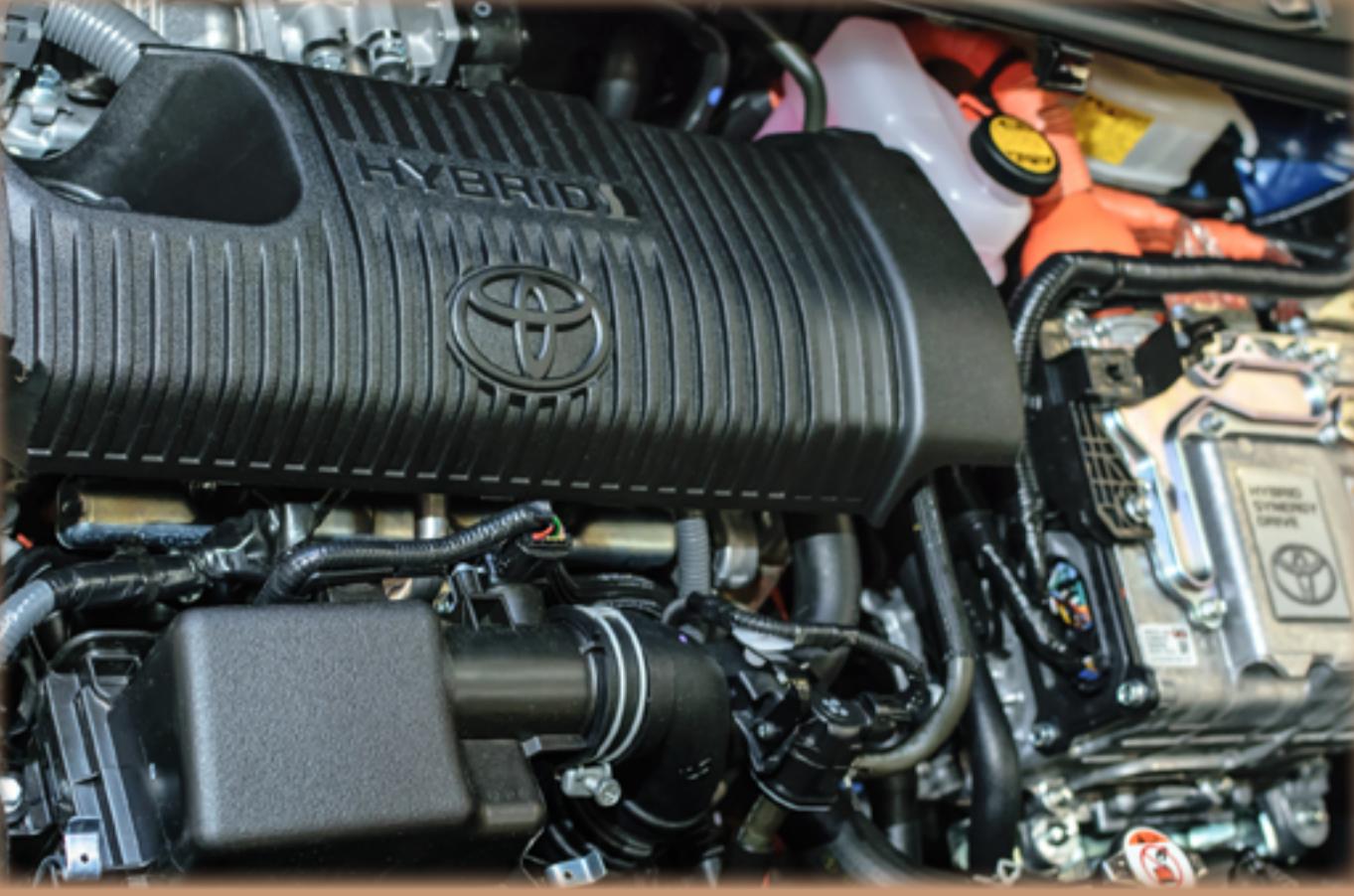
www.segurosrivadavia.com



**¿Sos Productor
Asesor de Seguros?**

TE INVITAMOS A LA EXPERIENCIA HAWK





SUSTENTABLE

PRINCIPALES VENTAJAS DE LOS VEHÍCULOS HÍBRIDOS

• En el **híbrido serie**, conocido también como **vehículo de autonomía extendida o REHEV**, el motor de combustión interna es el que se ocupa de mover un generador eléctrico, que alimenta de energía a la batería o al motor eléctrico. El motor de combustión interna nunca transmite directamente tracción a las ruedas, sino que es el motor eléctrico el que se ocupa de traccionar las ruedas.

Beneficios: Excelente para la conducción en ciudad, los híbridos en serie sólo utilizan gasolina para conducir más rápidamente y durante más tiempo, y a menudo son muy asequibles en términos de eficiencia de combustible y precio.

Desventajas: Debido a la complejidad de las piezas eléctricas, los híbridos en serie siguen siendo más caros que los vehículos tradicionales del mismo tamaño y a menudo tienen una potencia de salida reducida.

• El **híbrido paralelo**, en el cual tanto su motor eléctrico como el térmico están conectados a las ruedas del vehículo. El propulsor térmico es el que mueve principalmente el vehículo y el eléctrico básicamente ayuda al motor térmico a mover el coche.

• Por su parte, el **híbrido mixto** posibilita que el vehículo se mueva gracias al uso alterno de sus dos motores (combustión interna o eléctrica), ya que ambos tienen conexión directa con las ruedas, pudiendo circular en modo eléctrico, que se conoce como *Full Hybrid*. Ambos motores se combinan de tal modo que el conductor no lo nota, ni siquiera mientras acelera, por lo que se le considera el sistema actualmente más completo.

Desde el punto de vista de su funcionamiento, existen varios tipos:

- Los **híbridos enchufables**, los cuales poseen un motor de combustión interna asociado a un motor eléctrico con capacidad -ambos- para mover el coche. La parte eléctrica cuenta con una batería que goza de una autonomía de alrededor de 50 kilómetros pensada, sobre todo, para recorridos urbanos.

Beneficios: Los autos híbridos enchufables o *plug-ins* tienen una gama más amplia en comparación con los autos eléctricos en términos de batería, debido al motor a gas adicional, son más baratos de comprar que la mayoría de los autos completamente eléctricos.

Desventajas: Cuestan más que los híbridos estándar y los autos tradicionales, además son más pesados que los híbridos estándar por el paquete de baterías más grande.

- Los **híbridos no enchufables**, que se caracterizan porque la batería no puede recargarse a través de la red eléctrica, sino que usa el motor de combustión que se aprovecha de las fases de frenada y desaceleración.

• Hay una tercera modalidad que es el **híbrido suave** (*Mild Hybrid*), con un sistema de 48 voltios que permite, por ejemplo, que el cuadro eléctrico pueda detener el motor de combustión en situaciones en las que es posible disminuir el consumo y las emisiones (en frenada, mientras se desacelera). Y cuando tenés que adelantarte, precisando mayor potencia, funciona con doble motorización. Es que ante la detención completa o en descenso, la energía que en un vehículo convencional se disipa a través del calor por los frenos, en el híbrido se convierte en energía eléctrica a través de los generadores. Los híbridos suaves añaden pequeños niveles de componentes eléctricos al automóvil impulsado por un motor de combustión interna. Cuando vaya cuesta abajo o se detenga por completo, como en un semáforo, el motor de combustión interna de un híbrido suave podría apagarse por completo, especialmente si soporta una carga ligera. El motor de combustión interna se reinicia por sí solo, y los componentes eléctricos del coche ayudan a alimentar el equipo de música, el aire acondicionado y, en algunos modelos, el sistema de frenado y la asistencia eléctrica. Sin embargo, en ningún momento puede funcionar exclusivamente con energía eléctrica.

Beneficios: los híbridos suaves pueden ahorrar gastos de combustible, son relativamente ligeros y cuestan menos que otros tipos de híbridos.

Desventajas: cuestan más que los autos que operan exclusivamente con un motor de combustión interna, además carecen de funcionalidad eléctrica completa.

Principales ventajas de los vehículos híbridos

Este tipo de automóviles presenta grandes ventajas. No podemos dejar de considerarlos como **los vehículos ideales para su uso en las grandes ciudades**, donde el tráfico nos obliga a acelerar y frenar constantemente, lo que genera que se recargue la batería y no sea necesario consumir tanto combustible.

Dentro de las **ventajas** de los vehículos híbridos, podemos destacar:

- Son modernos tanto en su funcionamiento como en su diseño estético.
- No contaminan el medio ambiente.
- Son silenciosos.
- Logran acelerar en menor tiempo que un auto a combustible.
- A la larga son más económicos.
- No usan gasolina.
- No requieren cambio de aceite.

Situación en Argentina

Según un informe elaborado por SIOMAA, Empresa Líder en el Mercado de Inteligencia del Automotor, en el **primer semestre del año se patentaron en Argentina 3.453 vehículos con motorización no tradicional (82 eléctricos puros y 3.371 híbridos)**. Esta cifra es 274 unidades más alta que el registro del mismo período del año pasado (+28,7%).

En este primer semestre del año, 7 marcas patentaron modelos nuevos en el mercado argentino.

La nacional CORADIR comenzó a vender su Tito S2-100 y la primera unidad de su S5-100 (5 puertas). PEUGEOT patentó la versión híbrida de su 3008, AUDI A4, MERCEDES BENZ C300 y E450, VOLVO patentó sus versiones híbridas de XC60, XC40 y XC90, mientras que LEXUS LS, DS 4 y HONDA Accord tuvieron también su debut en el mercado local.

Las ventas en el mercado local durante el primer semestre del año las continúa liderando TOYOTA, con algo más del 84% de participación. Los dos modelos Corolla (Sedán y SUV con su versión Cross) son ampliamente los modelos más vendidos y el último tuvo un destacable crecimiento del 39% respecto del segundo trimestre de 2021.

La lista de marcas más vendidas en el segmento de híbridos y eléctricos continúa con FORD con su modelo Kuga y la incursión de la nueva F-150. **Los cinco modelos más vendidos representan el 90% de los patentamientos totales**. El top líder es Toyota Corolla Cross (55% del total), seguido por Toyota Corolla (22%) y Toyota Rav4 (6%). Recién en el cuarto lugar aparece un vehículo de otra marca, la Ford Kuga (5%) y aparece en el quinto lugar la nueva F-150 híbrida EL PARQUE.

En lo que hace al mercado asegurador de este tipo de vehículos, **muy pocas compañías cuentan con un producto diferenciado para este tipo de unidades**, aunque comienzan a verse algunas coberturas que podrían ser específicas para esta clase de autos que tienen sus particularidades. ☺



aacms

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

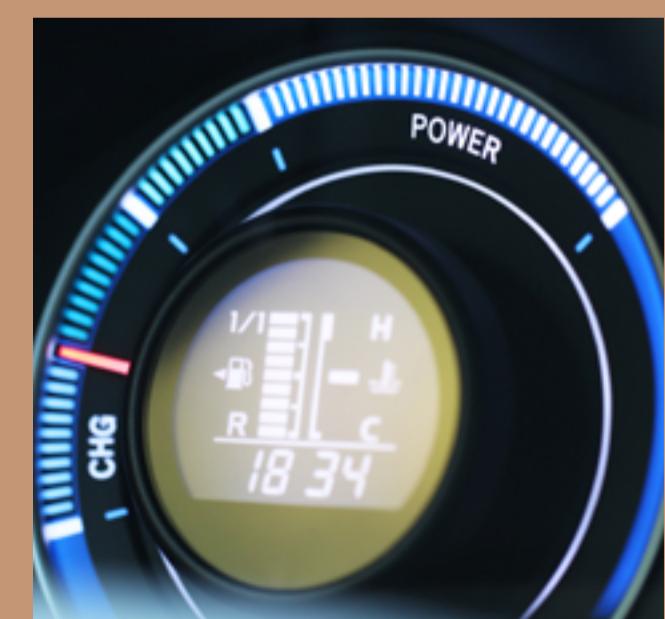
stop loss
bureau de reaseguros s.a.



Reaseguradores Argentinos SA

FINALOSS 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



<http://www.grupobaioni.com>

Atención al asegurado
0800-666-6400

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Claims Services, la insurtech líder en el mercado de gestión de siniestros

Con una trayectoria de más de 10 años, Claims Services es la insurtech líder del mercado en la gestión de siniestros. Ofrece un ecosistema de plataformas que permiten una gestión 100% digital del siniestro, desde la denuncia, pasando por la coordinación de prestadores, hasta la facturación.

Informe Operadores de Mercado entrevistó a Leonardo Valseche, CEO de la firma, para conocer más en profundidad los servicios y productos que brindan a las Aseguradoras en la gestión diaria de los siniestros.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

Olaims Services nació hace más de 10 años con el objetivo de dar respuesta a las necesidades tecnológicas del mercado asegurador e iniciar la transformación digital en las compañías de seguros. Con el fin de optimizar el servicio, la firma cuenta con diversas herramientas, entre las cuales podemos destacar:

- **Blockchain:** Sus plataformas adoptan la metodología 'Blockchain' permitiendo una mayor seguridad de datos y transparencia.

- **Inteligencia Artificial:** A través de *Claims Services Video Imagen*, su tecnología de AI permite detectar objetos prede terminados a partir de una imagen, logrando así automatizar procesos y agilizar la gestión.

- **Realidad Aumentada:** Su plataforma *Claims Video Imagen* cuenta con la tecnología que permite asistir en tiempo real a los clientes o intermediarios en el proceso de la toma de imágenes para reconocer objetos, hacer foco sobre puntos de interés en forma dinámica, conocer las dimensiones de los objetos a través de la tecnología de fotogrametría, entre otras funcionalidades.

- **Subastas Inteligentes:** Sus algoritmos permiten garantizar una puja justa para todos los actores, logrando así eficiencia y ahorro para la aseguradora, oportunidad y gestión para el prestador de servicios y un servicio diferencial de cara al cliente.

- **Customer Centricity:** Todas sus plataformas están orientadas 100% al usuario permitiendo una navegabilidad y experiencia del cliente única.

La utilización de estas herramientas aplicadas al mercado asegurador, y la trayectoria, han convertido a la firma **Claims Services** en la insurtech líder del mercado en la gestión de siniestros.

Con el fin de conocer más en profundidad los servicios que la firma brinda a las Aseguradoras en la gestión diaria de los siniestros, tuvimos la oportunidad de entrevistar a **Leonardo Valseche, CEO de la firma**, quien accedió a responder algunas cuestiones relativas a los servicios ofrecidos por la empresa y su recepción en el mercado de seguros.

- ¿Qué productos ofrecen actualmente para las Aseguradoras?

Claims Services ofrece un ecosistema de plataformas que permiten una gestión 100% digital del siniestro, desde la denuncia, pasando por la coordinación de prestadores, hasta la facturación. Entre los productos ofrecidos podemos destacar:

■ **Claims Hogar**

Este sistema gestiona las reparaciones y/o reposiciones



de electrodomésticos y equipos electrónicos para las distintas coberturas de Hogar que contemplan estos riesgos, brindando contención al asegurado desde el primer momento hasta la solución definitiva.

Claims Services Hogar surge como una solución para automatizar y administrar los siniestros de las diferentes coberturas que involucran la reparación o reposición de electrodomésticos. Con una importante red de servicios técnicos y retail en crecimiento constante de manera colaborativa, las aseguradoras pueden geolocalizar al asegurado, visualizar las opciones de reparadores cercanos según las características del artículo, derivarlo para intentar repararlo y, en caso de que no sea posible, se podrá solicitar la reposición del bien.

A su vez, también se pueden administrar las indemnizaciones gestionadas por los asegurados, la cual no solo se efectiviza con el bien reparado, sino que la contención desde el momento en que se registra el siniestro es tan importante como la resolución en sí misma. Es por ello que esta plataforma mantiene informado en los hitos más importantes del proceso, notificando no solo a los asegurados sino también a los prestadores para que la resolución fluya de manera efectiva.

A partir de allí, todo se centra en el seguimiento de la entrega, con alertas que permiten corregir cualquier desvío, demoras o entregas fallidas, logrando así dar visibilidad al proceso completo.

En todo momento, mantiene informadas y contenidas a las partes fundamentales que intervienen en una reparación exitosa.

Este producto provee una plataforma mobile para repuesteros por medio de la cual podrán gestionar las entregas de manera online y en el mismo momento en que entregan las partes en el taller. Esta herramienta les permite a los prestadores confirmar que los repuestos fueron entregados en tiempo y forma, subiendo la documentación respaldatoria.

■ **Claims Recuperos**

Administra el circuito de recuperos vehiculares. Le da la posibilidad a las aseguradoras de recuperar el vehículo y, a su vez, pagar los honorarios correspondientes al recuperador a través de un módulo de facturación que permite hacer todo el seguimiento del proceso. La herramienta surge con el objetivo de brindar una solución administrativa al circuito de recuperos vehiculares.

■ **Claims Repuestos**

A través de este producto se busca hacer más eficiente la compra y entrega de repuestos para los siniestros de

El proceso comienza con el informe de un recuperador sobre un posible vehículo robado. Si más de un recuperador notifica sobre el mismo auto, **Claims Services Recuperos** prioriza a quien haya avisado de la aparición antes para dar control y transparencia al circuito. La compañía aseguradora recibe y analiza el caso pudiendo pedir una ampliación de la información. En dicho caso, el recuperador deberá informar dónde fue encontrada la unidad, estado del vehículo, fotos, etc.

A través de geolocalización se define el taller o la zona donde se realizará la entrega, se definen las características del vehículo y los repuestos a reponer. El procedimiento es igual que el comentado anteriormente para **Claims Repuestos**.

En todo momento, mantiene informadas y contenidas a las partes fundamentales que intervienen en una reparación exitosa (aseguradoras, talleres y repuesteros). **Claims Services Repuestos** provee una plataforma mobile para repuesteros por medio de la cual podrán gestionar las entregas de manera online y en el mismo momento en que entregan las partes en el taller.

■ **Claims Fast Track**

Es la herramienta líder del mercado para la reposición de Cerraduras, Ruedas y Cristales a los asegurados que sufrieron un siniestro. Ofrece contención desde el primer momento hasta el cierre del evento. La plataforma gestiona siniestros a través de un sistema de compulsas inteligentes que elige automáticamente al prestador más conveniente entre una red de más de 4500 bocas de reposición distribuidas en todo el país. Las reposiciones son geolocalizadas según la zona donde el asegurador desea reponer, licitadas y adjudicadas automáticamente, brindando visibilidad del proceso hasta el momento de la liquidación del pago por parte de la Aseguradora.

► Leonardo Valseche, CEO de Claims Services

eficiente de las autopartes, lo que permite una reparación exitosa logrando la máxima satisfacción del asegurado.

Por último, al igual que en todas las verticales **Claims Services**, el proceso finaliza con la carga de la documentación respaldatoria para ser revisada por la aseguradora y las facturas de mano de obra y repuestos validadas con AFIP para acelerar los procesos administrativos.

De esta manera, **Claims Peritación Inteligente** permite a la aseguradora agilizar y controlar todo el proceso de peritaje en los siniestros de daños parciales, brindando una amplia red de talleres relevados y segmentados según su equipamiento y las valoraciones de los asegurados que suman a su clasificación.

También mantiene informados y contenidos a los productores y asegurados en todas las etapas del proceso, garantizando la plena satisfacción de las partes involucradas, reduciendo las consultas hacia el equipo administrativo de las aseguradoras.

■ **Claims ART**

Es una solución a la administración y gestión de los traslados de pacientes que han sufrido un accidente de trabajo. Adicionalmente, suma la posterior licitación y seguimiento de la entrega de prótesis y órtesis que pudieran requerirse. Es una plataforma 100% online que permite determinar al mejor prestador para dicho viaje analizando disponibilidad, costo, calificación, complejidad, equipamiento del vehículo/ambulancia, etc.

Esta plataforma 100% online permite que distintos perfiles accedan para solicitar un traslado, geolocalizando un origen, un destino, pudiendo gestionar desvíos intermedios, traslados negativos,equipamientos especiales, etc. Distintos tipos de traslados recibirán gestión según su urgencia y complejidad, conociendo las diferencias entre un traslado programado y un traslado inmediato, haciendo siempre foco en la experiencia del usuario. Sumado a esto, la plataforma permitirá sumar la licitación de traslados programados, obteniendo a través de procesos de compulsa, comparativas y ahorros importantes para la aseguradora.

■ **Claims Inspecciones Previas**

Es una plataforma pionera en el mercado argentino que agiliza el alta de nuevas pólizas. Se trata de un sistema 100% digital que permite a los peritos de escritorio evaluar el estado de un bien asegurable antes de cerrar el contrato de seguro. A través de **Claims Inspecciones Previas**, el perito envía un link al cliente, quien lo puede abrir desde su smartphone o cualquier dispositivo con cámara.

Desde ese link, el cliente toma imágenes del bien asegurable guiado por tecnología de inteligencia artificial, brindada por la herramienta **Claims Services Video Imagen**.

Las fotos capturadas se almacenan en la plataforma para posterior evaluación del perito. Además, el sistema tiene una función de video llamada que posibilita la inspección instantánea asistida con tecnología de realidad aumentada, también brindada por la herramienta **Video Imagen**, mediante un simple llamado entre el perito y el cliente. De esta manera, se optimiza el tiempo durante el proceso de inspección previa, agilizando la contratación de nuevas pólizas.

■ **Claims Services Data Lab**

Es nuestro último lanzamiento. Se trata de una herramienta clave para las compañías, porque les permite tener insights del mercado asegurador para mejorar la toma de decisiones.

Mediante el procesamiento de datos que representan el 70% del volumen siniestral del país, les permite a las compañías de seguros:

1. Hacer un análisis exhaustivo, para entender las tendencias del mercado.
2. Potenciar las mejores prácticas en el uso de las plataformas.
3. Y cruzar información en búsqueda de desvíos en frecuencia siniestral.

El análisis de datos ordena los grandes volúmenes de datos generados por la sociedad moderna, que son imposibles de asimilar por medios tradicionales, y los transforma en información para detectar patrones, generar alertas tempranas y sacar conclusiones que impactan positivamente en el negocio.

Claims Services reúne, filtra, ordena y transforma datos, y ofrece insights del mercado a través de **Claims Services Data Lab**.

• ¿Cómo ven el mercado de seguros en Argentina?

- El mercado asegurador solía ser «un elefante que se movía a paso firme pero despacio». En los últimos tres años, después de la pandemia, todo empezó a moverse muy rápido y las aseguradoras se adaptaron a estos cambios con la velocidad que requerían. En este momento estamos viviendo la gran transformación del mercado asegurador.

• ¿Qué recepción tuvieron las propuestas de la firma por parte del mercado asegurador?

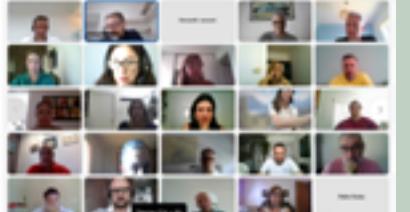
- Las aseguradoras a nivel mundial están yendo a buscar especialistas para resolver siniestros. La recepción de nuestro ecosistema de plataformas es muy buena porque después de la pandemia se busca inmediatas y calidad a la hora de resolver siniestros. Por eso, las aseguradoras recurren a nosotros como especialistas porque ofrecemos soluciones disruptivas en tiempos récord. De hecho, encuestas de calidad indican que nuestra labor cuenta con un promedio de 9.3 puntos de satisfacción.

• ¿Qué beneficios implica para las Aseguradoras la contratación de los servicios que ofrecen?

- Nos acomodamos a la necesidad de cada aseguradora porque nuestras plataformas son super maleables, paramétricas, y adaptables. Para nosotros, lo más importante es que el cliente pueda brindarle una buena experiencia a sus asegurados, por eso trabajamos para entender cuáles son sus necesidades y trabajar para desarrollarlas de manera que superen sus expectativas, ofreciéndoles soluciones disruptivas en poco tiempo. ☺



Culminó la segunda edición del programa de profesionalización para PAS del Grupo Sancor Seguros



Breves de Informe

Para hacer frente a la transformación que el mercado asegurador viene atravesando, el **Grupo Sancor Seguros** implementó un **programa destinado a la profesionalización de sus aliados estratégicos: los Productores Asesores de Seguros**. La segunda edición, denominada **DALE Experto - «Haciendo camino desde el Productor Asesor de Seguros»**, abordó diferentes temas de interés, con la mirada puesta en el futuro de la profesión y con el objetivo de hacer foco en el trabajo diario de los agentes, luego de una primera etapa de sensibilización.

El último encuentro de este exitoso trayecto formativo de ocho meses de duración, que **contó con 640 inscriptos** (incluyendo Agentes de Seguros de Paraguay y Corredores de Seguros de Uruguay), culminó el 29 de noviembre, totalizando nueve clases sincrónicas en vivo que se dividieron en tres módulos: **Definición de la Estrategia del PAS, Operación de una Pyme y Aspectos Comerciales de Generación de Demanda**. Ello se complementó con material en **DALE Campus**, la plataforma de capacitación online del **Grupo Sancor Seguros**, donde los Productores Asesores podían profundizar en las temáticas abordadas y rever todas las clases en forma anacrónica, en cualquier momento.

Se trata del concurso de ventas para Productores Asesores de Seguros de **Asociart ART** y **San Cristóbal Seguros**, tanto de Argentina como de Uruguay.

Grupos San Cristóbal finalizó una nueva edición de «*Todos a Bordo*», un programa que busca premiar a los Productores Asesores de Seguros (PAS) que lograron un crecimiento en sus primas, en comparación con el mismo periodo del año anterior.

A fines del mes pasado, los Productores Asesores de Seguros que más crecieron disfrutaron de un viaje junto a los representantes comerciales del Grupo. Este año el destino fue Villa La Angostura.

«Este programa no tiene precedentes en el mercado asegurador, ya que fue ideado y diseñado por el Grupo con la intención de estar centrado exclusivamente en quienes componen nuestro cuerpo de ventas y sus necesidades, a fin de brindarles las herramientas necesarias para hacer frente a las mismas», destacó Osiris Trossero, Director de RRPP y Servicios al Productor Asesor de Seguros del Grupo Sancor Seguros.

Los más de 150 PAS que cumplieron con los trabajos prácticos propuestos en cada módulo accedieron a una certificación emitida por el **Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior (ICES)** y la **Universidad de Hohenheim (Alemania)**.

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

Cursos gratuitos de Provincia ART

Provincia ART, la aseguradora de riesgos de **Provincia**, confirmó su cronograma de capacitaciones para el último mes del año. En esta ocasión, el foco estará puesto en el estrés propio de estas fechas y en la prevención de cara a la temporada de verano.

La oferta de diciembre incluye formaciones del ciclo de **Bienestar Psicosocial**, como: «Manejo del estrés y fin de año», el miércoles 7; «Conmemoración del mes de la Lucha contra el SIDA», el martes 13; y «Prevención de Incendios (Especial Fuegos Artificiales)», el jueves 22; siempre desde las 10 horas.

Por otra parte, el ciclo de **Prevención Primaria** tiene este mes 4 encuentros: «Reanimación Cardio Pulmonar», el lunes 12; «Golpe de Calor y Exposición a Rayos UV», el miércoles 14; «Prevención del Mosquito, Dengue, Zika y Chikungunya», el martes 20; y «Primeros Auxilios», el miércoles 21; a la misma hora.

Además, se renueva el ciclo para **Pymes**, con capacitaciones -en este caso, las 11 de la mañana- acerca de «Documentación de Prevención FRE+RGL+RAR», el martes 6; «RAR + Res 8/19: Criterios de exposición y carga web de formularios», el lunes 19; y «Documentación de Construcción: Aviso de Obra y Programas de Seguridad», el martes 27. El calendario se completa con una edición especial para **profesionales de Higiene y Seguridad** sobre «Ergonomía en puestos de trabajo», que tendrá lugar el lunes 26 de 10 a 12 horas.

Para consultar el cronograma, pedir más información e inscribirse, los interesados pueden visitar la sección **Programa de Capacitaciones** del sitio web de **Provincia ART** o escribir a: capacitaciones@proxart.com.ar. Otras vías de comunicación son el 0-800-333-1278, de lunes a viernes, de 8 a 20 horas; **Facebook/provinciart** y **LinkedIn/company/provinciart**.

Esta instancia es muy significativa dado a que **RUS es la única empresa del mercado asegurador del país cuya certificación alcanza a la Gestión Integral de Seguros Generales**, que incluye no sólo a los procesos centrales del negocio y de apoyo sino también a los procesos estratégicos.

SANCOR SEGUROS Uruguay presenta su quinto Reporte de Sustentabilidad



Grupos San Cristóbal realizó una nueva edición del clásico «*Todos a Bordo*» para sus PAS



En el contexto actual, el rol de la gestión responsable cobró una nueva relevancia sobre el valor intrínseco de la sustentabilidad como gestión de riesgos para detectar los desafíos y oportunidades ante momentos de incertidumbre.

En ese marco de acción, **SANCOR SEGUROS Uruguay** elaboró este Reporte bajo los lineamientos del **Proceso de Sustentabilidad que el Grupo Sancor Seguros, de Argentina, lleva adelante desde hace más de 17 años**. Para su realización participaron empleados de todas las áreas de **SANCOR SEGUROS Uruguay**, con el fin de reflejar de forma transparente y sistematizada la gestión económica, social y ambiental del negocio.

«Las tendencias nos empujan a incrementar la integración 'ASG' (Ambiental, Social y de Gobernabilidad) en todas las áreas y operaciones de la empresa. Hacia allí se encamina nuestra estrategia general a corto, medio y largo plazo, con miras a la gestión de los impactos económicos, ambientales y sociales significativos que provoca nuestro accionar», expresó **Sebastián Trivero**, Gerente General de **SANCOR SEGUROS Uruguay**.

Nos pone muy contentos volver a llevar a cabo esta actividad porque nos permite vivir una gran experiencia de acercamiento con nuestros PAS. Fortalecer el vínculo que tenemos con los productores y celebrar el crecimiento del último período», afirmó **Christian Blousson**, Gerente de Marketing de **Grupos San Cristóbal**.

En esta oportunidad viajaron 60 Productores y Organizadores (de Argentina y Uruguay) que lideraron el ranking de producción y crecimiento durante el 2021/22. Se realizaron actividades de recreación, trabajo en equipo como navegación en el lago Nahuel Huapi, canopy, trekking y caminata en la nieve. Dentro de las actividades creativas, se propuso que el grupo pinte un cuadro, para representar las experiencias compartidas.

Así, el programa «*Todos a Bordo*» selló su quinta edición y otro año de crecimiento para la industria.

FAPASA se hizo presente en el Congreso para excluir a los PAS como sujetos obligados ante UIF

En línea con las gestiones que viene desarrollando desde hace varios meses, **FAPASA** se hizo presente en la Cámara de Diputados de la Nación, para aportar ideas y claras justificaciones jurídicas a la exclusión del PAS como Sujeto Obligado ante la Unidad de Información Financiera, UIF.

Así, el programa «*Todos a Bordo*» selló su quinta edición y otro año de crecimiento para la industria.

SANCOR SEGUROS Uruguay reafirma el apoyo a las iniciativas de Naciones Unidas. Este Reporte de Sustentabilidad se convierte en una nueva **Comunicación para el Progreso (COP)** como rendición de cuentas de los 10 Principios del Pacto Global.

Para más información y para conocer este Reporte de Sustentabilidad: <https://corporate-site-content.gruposancorseguros.com/ssrse/ReporteSustentabilidad2021.pdf>

La empresa invita a todos sus lectores a dejar su opinión y sugerencias para hacer de este proceso un canal de doble vía y de mejora continua, a través del siguiente contacto: sustentabilidad@gruposancorseguros.com

Libra Seguros y su visión empresaria en «Encuentro de los Líderes» de El Cronista

En ese objetivo, el pasado 23 de noviembre por la tarde, se realizó la presentación de ponencias al respecto, ante la Comisión de Legislación General y la de Finanzas, de la Honorable Cámara de Diputados de la Nación, que preside el Dr. Lucas Javier Godoy, del PJ de Salta.

En representación de FAPASA expuso su asesor, el Dr. Eduardo Toribio. En la presentación se resalta el apoyo al Proyecto de Ley que reformaría los alcances ante la UIF y la exclusión de los PAS que intermedian Riesgos Patrimoniales como sujetos obligados por la normativa de Lavado de Activos y Financiamiento de Terrorismo. De esta manera, solo quedarían alcanzados los PAS que asesoren en operaciones de seguros de vida.

RUS mantiene su certificación en ISO 9001

Todos los panelistas coincidieron en que un factor fundamental en la planificación y que hacer de cualquier industria son los altos índices inflacionarios, sus consecuencias y las distorsiones que genera. En este sentido, y coincidiendo con Sobrini de Galeno, Bussola describió cómo impacta en las tarifas de seguros, en las reposiciones y, como en toda crisis económica, en el incremento de la siniestralidad y el fraude.

El presidente de Libra remarcó la importancia y responsabilidad del rol empresario en la toma de decisiones para el hoy y en aquello que impacte en el mediano y largo plazo, «debemos construir distintos escenarios para generar alguna previsibilidad y actuar acorde a esos distintos escenarios previstos».

También señaló que, a pesar de la complejidad y dificultades actuales, «es una oportunidad para la transformación de nuestros negocios, retener talentos, desarrollando los mismos, porque no se trata de otra cosa que enfrentar esas transformaciones a partir del crecimiento de las personas y los equipos con respuestas y creatividad».

Como cierre, Bussola se manifestó optimista de cara al futuro, re-

marcando que **todos debemos pasar del 'decir' al 'hacer' para ser el país que deseamos**.

Grupos San Cristóbal presenta su quinto Reporte de Sustentabilidad



De entre cinco finalistas, se eligió el ganador de los Premios SANCOR SEGUROS DAIA 2022



En el marco del festejo del Día de la Cultura Emprendedora, organizado por **BA Emprende**, y con el acompañamiento del **Ministro de Economía y Desarrollo de la Ciudad de Buenos Aires, José Luis Giusti** y del **Director General de Emprendedores, Federico Saravia**, se llevó a cabo la instancia final del Premio SANCOR SEGUROS DAIA 2022. En una jornada colmada de emociones, cinco finalistas se presentaron ante los jurados del premio (Betina Azugna, Gerente de Sustentabilidad del Grupo Sancor Seguros; Marisa Braylan, Directora del Centro de estudios Sociales de DAIA y Patricio Gigli, Director de ASESA), que tienen como fin celebrar y visibilizar proyectos con un fuerte componente innovador económico-social y que persigan, simultáneamente, la generación de un impacto positivo en temáticas relacionadas a la **No discriminación, Inclusión, Diversidad, e Igualdad de oportunidades**.

Grupos San Cristóbal presentó una nueva edición de su Reporte de Sustentabilidad para rendir cuentas de los impactos económicos, sociales y ambientales del negocio, además de honrar su compromiso con el **Pacto Global de Naciones Unidas**, iniciativa de la cual es integrante activo de su Mesa Directiva en Argentina.

El reporte está basado en los Estándares GRI e ISO 26.000 y presenta sus contribuciones a la Agenda de Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). La novedad de esta edición es la incorporación de los Estándares SASB (Sustainability Accounting Standard Board), todas referencias para la medición de resultados de su estrategia de sustentabilidad.

«Tecnología, innovación, integridad y diversidad son pilares centrales de la nueva estrategia de sustentabilidad y se verán importantes avances a lo largo del contenido de este reporte. Además, en este ejercicio avanzamos con un fuerte compromiso interno de consolidación del plan de acción de sustentabilidad en cada equipo de trabajo. Porque la sustentabilidad es transversal e involucra a todos los sectores de nuestra organización», afirma Diego Guaita, CEO Grupo San Cristóbal.

Entre los hitos del negocio se destaca el **incremento del 43,6% de la cartera de seguros administrada, el crecimiento exponencial de sus canales digitales, el aseguramiento de más de un millón de trabajadores a través de Asociart**, así como el **récord de más de un millón de hectáreas rurales aseguradas**.

Para acompañar el lanzamiento, se donará un árbol a cada persona que fue parte del armado del reporte, quienes dispondrán de la ubicación de la especie. Con el plantado de estos áboles nativos de la provincia de Misiones se busca lograr la regeneración ambiental de los bosques y ecosistemas locales. De esta manera, además de mitigar CO2, también estará contribuyendo a la regeneración de cuencas hidráulicas, protegiendo la biodiversidad, y generando otros servicios ecosistémicos asociados a los áboles como producción de oxígeno, purificación del aire, retención de agua, etc.

De esta manera, la compañía continúa fuertemente comprometida con los objetivos que apuntan hacia la neutralidad de carbono para el año 2050, buscando impulsar un negocio sustentable a largo plazo y minimizando el impacto de su operación en el ambiente. Para conocer el reporte de sustentabilidad acceder [aquí](#).

Aspectos destacados en materia social y ambiental:

• **Finanzas Sostenibles:** La consolidación del **Fondo Sigma**, iniciativa que representa el 10% de Fondos de **San Cristóbal Caja Mutual** invertidos en proyectos de triple impacto en temáticas de acceso al agua, agricultura orgánica, alimentación saludable y acceso al crédito de mujeres.

• **Diversidad e inclusión:** La creación de comunidades de diversidad en temas de género, diversidad sexual, discapacidad e inclusión social. Una iniciativa destacada de diversidad con clientes fue la alianza con Asteroid Technologies para incorporar **Háblalo for Business**, un software que permite convertir los centros de atención en lugares adaptados, accesibles y amigables para las personas con dificultades en la comunicación. Esta tecnología fue incorporada en los 7 centros médicos propios de ASOCIART, siendo la primera empresa de seguros del país con este desarrollo que permite que los pacientes puedan comunicar lo que necesitan a través de textos, frases de acceso rápido, dibujos o imágenes.

• **Cambio Climático:** ampliación del alcance de la medición de la huella de carbono, manteniendo el Sello de la **Red Argentina de Municipios contra el cambio climático (RAMCC)**.

• **Conciencia Aseguradora:** generación de contenidos para la reflexión sobre la movilidad sustentable y segura. El **podcast Circular** fue declarado de **interés provincial por la Cámara de Diputados de la provincia de Santa Fe** por su contribución a la movilidad en las diferentes islas de la **Costa del Río Uruguay**.

Los equipos funcionan con energía solar contribuyendo, de esta manera, a la sustentabilidad de la iniciativa y a brindar un servicio más para que los **asegurados de embarcaciones de RUS** puedan conectarse desde las islas para trabajar, escuchar música online, mirar TV en vivo, videos, etc. Actualmente, el servicio está habilitado en las islas Cambacut (zona del parador), Almirón Chica (punta norte) y Yatch Club, y se está trabajando para incorporar nuevos sectores.

Para acceder al WiFi denominado **«RUS Seguro»**, los asegurados deberán ingresar el DNI del titular de la póliza como usuario y contraseña para conectarse.

Andina ART desembarca en el mercado con una nueva mirada sobre los riesgos del trabajo



Luego de la aprobación conjunta por parte de la Superintendencia de Seguros de la Nación y de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo, en las próximas semanas comenzará a operar **Andina ART**.

Mercantil Andina, compañía líder en el mercado asegurador argentino, con 99 años de trayectoria, **presenta Andina ART, la nueva opción del mercado de riesgos del trabajo**. «Después de un año de arduo trabajo, y con una inversión de gran magnitud por parte del grupo asegurador, el sueño empieza a ser una realidad», comenta su **Director General, Nicolás Renzi**.

Este desembarco les presenta a quienes ya trabajan con la Compañía la posibilidad de ampliar su portafolio de productos y potenciar su cartera de clientes. **Los Productores Asesores de Seguros serán protagonistas en Andina ART**.

«Nuestra ART sumará al mercado una nueva mirada sobre el trabajo protegido para productores, clientes y empleados. Hemos creado una propuesta de valor innovadora a partir del talento y la experiencia del equipo, con foco en las necesidades de nuestros productores y clientes», agrega **Renzi**, quien destaca el trabajo que viene realizando con profesionales de amplia trayectoria en el mercado de riesgos del trabajo, y que permite materializar este proyecto.

Andina es la ART que va a liderar la transformación del mercado, con inteligencia, transparencia y simplicidad. «Ser una compañía nueva nos permite pensar los procesos desde cero de la mano de la última tecnología disponible habilitándonos la simplificación y optimización de muchas tareas. Nos invita a desafiar el modelo de negocio actual incorporando innovación que redunde en beneficios para los productores y sus asegurados, tanto en costos como en calidad de servicio».

Andina ART está lista para transformar el presente y protagonizar el futuro. **Andina ART. Trabajar seguro es simple**.

Grupo Allianz aumentó su beneficio operativo en un 4,4% en el 3º trimestre y confirma perspectiva de cumplimiento de su plan



• **Grupo Allianz**, líder mundial en seguros y servicios financieros, dio a conocer los resultados de sus operaciones durante el tercer trimestre del año. Los números demostraron un crecimiento del beneficio operativo de un 7,4%, alcanzando los 3.5 billones de euros.

Durante el tercer trimestre de 2022:

• Los ingresos totales aumentaron un 1,3 por ciento hasta los 34.8 miles de millones de euros.

• El **beneficio operativo aumentó en un 7,4% hasta los 3.5 billones de euros**, gracias a la excelente performance del ramo vinculado a Patrimoniales.

• El ingreso neto atribuible a los accionistas creció 16,7% hasta los 2.5 miles de millones de euros.

RUS Agro distinguió a los líderes de agronegocios en el XI Forum Nacional de Agronegocios de LIDE



El pasado jueves 17 de noviembre, en el Alvear Palace Hotel de CABA, se llevó a cabo el XI Forum Nacional de Agronegocios organizado por LIDE Argentina (Grupo de Líderes Empresariales) que contó con el auspicio de RUS Agro.

El Forum convocó a los principales líderes y especialistas públicos y privados de los agronegocios argentinos y de la región, con quienes además, se debatieron temáticas relacionadas al presente y futuro del sector. Asimismo, durante el evento se entregó el tradicional premio «LIDE Agronegocios» a las personalidades, empresas y organizaciones no gubernamentales destacadas del año.

En esa línea fueron premiados: el presidente de la Sociedad Rural Argentina, Nicolás Pino (Agro Líder 2022); la ingeniera agrónoma María Inés Di Nápoli (Mujer Agro Líder 2022); el presidente de la Cámara Argentina de la Industria Aceitera y Centro de Exportadores de Cereales, Gustavo Idigoras (Trayectoria 2022); y AGROTKEN, fundada por Eduardo Novillo Astrada y Ariel Scaliter (Innovación 2022).

Cabe señalar que durante la entrega de su distinción, Pino con quien RUS Agro renovó convenios de trabajo recientemente, hizo referencia a las amenazas contra la propiedad privada, señalando que eso es algo que los «pone en alerta».

«Aquellas personas que trabajan en este sector tan pujante y desafiante no pueden ser vulnerables a cuestiones tan básicas como el derecho a la propiedad privada. Trabajamos con inclemencias climáticas, con contextos económicos adversos, pagando impuestos como ningún otro sector, pero creemos que es necesario estar tranquilos en la tierra que trabajamos», sostuvo.

En representación de RUS Agro participaron de esta actividad María Ducret, coordinadora de RUS Agro y Juan Auer, coordinador de Finanzas.

La Caja estuvo en una nueva edición de la Clínica de Conducción Segura de Autos



La Caja mantiene un compromiso con la prevención y la seguridad vial. Con esta premisa, fomenta y participa de espacios de contención y capacitación que promueven la conducción segura y el manejo responsable. El pasado 1º de noviembre, la compañía estuvo en una nueva edición de la Clínica de Conducción Segura de Autos: una actividad teórico-práctica destinada a mujeres en pista de aprendizaje de Parque Roca.

La jornada estuvo organizada por la Gerencia de Educación y Convivencia Vial del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Con el objetivo de promover prácticas de manejo seguro, Luly Dietrich, de Mujeres al Volante, convocó a más de 25 participantes. Se brindaron: tips, técnicas de manejo, herramientas para ganar seguridad al volante, entre otros temas.

Asimismo, la actividad contó con la presencia de la Gerencia de Educación y Convivencia Vial que expuso acerca de siniestralidad, contexto, convivencia, alcohol y conducción. Además, la Asociación de Escuelas de Conductores, estuvo a cargo del módulo sobre punto ciego y cuidados en la circulación. A su vez, la marca de neumáticos, Michelín, brindó un espacio donde expertos en seguridad vial y cuidado automotor compartieron consejos sobre el correcto uso de los neumáticos. Por último, también acompañaron: Toyota Kansai, Grupo Family Jetour y Dossier TV.

Desde La Caja, Analía Giosa, Jefa de RSE, aportó su mirada sobre género, movilidad, amaxofobia y brindó información para la concientización sobre la seguridad vial sustentable. Además, participaron: Emiliano García Narbaiz y Darío Silva, del equipo técnico de siniestros; Federico Villanustre, gerente de inspecciones automotor y Noelia Mendoza Rivero, inspectora de aseguramiento siniestros automotor.

«Desde La Caja apoyamos estas iniciativas que promueven la conducción segura y además ofrecen un espacio de contención y capacitación que les permite a las mujeres intercambiar experiencias», expresó Analía Giosa.

Para finalizar, se realizaron una serie de ejercicios prácticos organizados en diferentes posturas: retención de embrague, slalom, técnicas de frenado, seguridad activa-pasiva, inspección preventiva y ergonomía. Todas estuvieron a cargo del equipo técnico especialista del GCBA, La Caja, la Asociación de escuelas de conductores de CABA y la FIA Región IV.

Más información en www.bodegasdeargentina.org

Breves de Informe

InSur, sponsor del Foro Anual de Bodegas de Argentina



El Foro convocó a los principales líderes y especialistas públicos y privados de los agronegocios argentinos y de la región, con quienes además, se debatieron temáticas relacionadas al presente y futuro del sector. Asimismo, durante el evento se entregó el tradicional premio «LIDE Agronegocios» a las personalidades, empresas y organizaciones no gubernamentales destacadas del año.

En esa línea fueron premiados: el presidente de la Sociedad Rural Argentina, Nicolás Pino (Agro Líder 2022); la ingeniera agrónoma María Inés Di Nápoli (Mujer Agro Líder 2022); el presidente de la Cámara Argentina de la Industria Aceitera y Centro de Exportadores de Cereales, Gustavo Idigoras (Trayectoria 2022); y AGROTKEN, fundada por Eduardo Novillo Astrada y Ariel Scaliter (Innovación 2022).

Cabe señalar que durante la entrega de su distinción, Pino con quien RUS Agro renovó convenios de trabajo recientemente, hizo referencia a las amenazas contra la propiedad privada, señalando que eso es algo que los «pone en alerta».

«Aquellas personas que trabajan en este sector tan pujante y desafiante no pueden ser vulnerables a cuestiones tan básicas como el derecho a la propiedad privada. Trabajamos con inclemencias climáticas, con contextos económicos adversos, pagando impuestos como ningún otro sector, pero creemos que es necesario estar tranquilos en la tierra que trabajamos», sostuvo.

En representación de RUS Agro participaron de esta actividad María Ducret, coordinadora de RUS Agro y Juan Auer, coordinador de Finanzas.

La Caja estuvo en una nueva edición de la Clínica de Conducción Segura de Autos



Mundial Qatar: cuánto cuesta asegurar las TV nuevas para alejar a la Selección

Se estima que este año las ventas de Smart TV superen los 3 millones de unidades. En los años de Mundial, la venta de TV se incrementa entre un 15% y 20% en promedio. Desde menos de \$2000 por mes a través de un Seguro de Hogar, se pueden guardar estos nuevos dispositivos que se compraron para disfrutar del evento deportivo preferido por los argentinos. El Mundial de fútbol es un disparador e impulsor de la venta de televisores y demás dispositivos electrónicos que mejoren la experiencia de ver y vivenciar los partidos desde el hogar. Con la cuenta regresiva para el comienzo de la Copa del Mundo, el sector de retail argentino estima superar las 3 millones de unidades hacia fin de año.

InSur, compañía líder en el mercado de los seguros de crédito y de caución, participará como sponsor del Foro Anual Vitivinícola organizado por Bodegas de Argentina, la mayor cámara del vino del país. El evento se llevará a cabo el próximo 2 de diciembre en la ciudad de Mendoza.

Este año, el encuentro se desarrollará con el apoyo de Stevinitech,

la Feria de la Industria Vitivinícola, y reunirá a personalidades de la política, del mundo empresario, periodistas y oradores extranjeros para debatir la coyuntura actual y el futuro del sector en el ámbito internacional, nacional y regional.

La cita será en el Auditorio Ángel Bustelo, a partir de las 9 hs, y contará con dos instancias claves: durante la mañana la apertura estará a cargo de autoridades provinciales, nacionales e institucionales de Bodegas de Argentina, habrá una exposición del contexto geopolítico y económico internacional, un panel federal de desarrollo de la vitivinicultura en diferentes regiones del país y un panel de visión más allá del 2023 integrado por personalidades de la política nacional.

Por la tarde, el espacio estará diagramado con módulos técnicos específicos con la participación de reconocidos oradores locales y del exterior. A partir de las 14.30 hs, los módulos estarán enfocados en sustentabilidad, turismo, capital humano y tendencias en formatos de comercialización internacional y mercado doméstico.

En el espacio de sostenibilidad se abordará la situación del recurso hídrico en el mundo, las zonas vitivinícolas argentinas y países de la región. Estas charlas estarán a cargo del Ing. Luis Loyola de la FAO, el Ing. Sergio Marinelli, Dra. Marcela Andino y Lic. María Teresa Badui, Superintendente, Secretaria de Gestión y Jefa de Gabinete del Departamento General de Irrigación, respectivamente. Además, Valentina Lira de Grupo Concha y Toro quien expondrá sobre la situación del agua en Chile y la estrategia de sustentabilidad de un grupo internacional. El temario se completa con una presentación del Ing. César Arland de Grupo Crea y un panel conformado por los responsables del agua en diferentes zonas del país.

Desde Galicia Seguros explican que la cobertura para TV forma parte del Seguro de Hogar y que cualquier cliente de Banco Galicia puede solicitarla en cuestión de minutos desde su Home Banking o App Galicia.

Por ejemplo, para un departamento de 50 m² en Capital Federal, con la cobertura tradicional de Hogar que incluye incendio, robo o hurto, responsabilidad civil, cristales y daños por agua al contenido, se contempla también la rotura o robo de los televisores, quedándose al cliente en \$1.778 final mensual. Mientras que para un depto de 75m²

de altura, plato de frutas, árabe de jamón y queso, 2 infusiones a elección y 2 jugos exprimidos de naranja. El Brunch #2 es una selección de 2 porciones de tortas, alfajor a elección, bagel americano con huevo revuelto y bacon, waffle con nutella, frutilla y helado de crema americana y 2 infusiones a elección. La opción de Brunch #3 es también variada y consta de scon con dips de mermelada y queso, tostadas (con mermelada y queso), brownie, porción de torta, 2 medialunas, 2 infusiones a elección, 2 jugos exprimidos de naranja y 2 ensalada de frutas. La última opción, el Brunch #4 es una selección de tostadas de pan integral con mousse de palta y huevo poché, cuadrado dulce a elección, 2 medialunas de jamón y queso, bruschetta de salmón

y queso brie; 2 yogures con granola y frutas; 2 infusiones a elección y 2 jugos exprimidos de naranja. Todas opciones que indiscutiblemente alegrán un comienzo de día y también ideales para disfrutar como almuerzo o merienda, las cuales se complementan con Biutiful Bakery y amplia selección de cafetería, tés, limonadas y jugos power (antioxidante y corazón con frutos rojos y chía), jugos naturales exprimidos.

Cabe destacar que se puede disfrutar del brunch durante todo el día.

A la hora del almuerzo y la cena se ofrece una gran diversidad de recetas artesanales con el foco puesto en la frescura y el sabor.

En sus diferentes secciones, hay alternativas para todos los gustos, con sabores tradicionales y detalles de autor. »

Prevención 4.0



Las ART y las ART Mutuales podrán registrar las visitas a los establecimientos de las y los empleadores alcanzados por su cobertura mediante constancias digitales de visita.

El proceso abarca a las ART, los EA y las ART Mutuales, y permite registrar las visitas presenciales que realicen a establecimientos mediante constancia digital de visitas. Suma la novedad de incorporar imágenes y material audiovisual complementario en los formularios digitales.

Asimismo, se prevé que las aplicaciones que se desarrollen a fin de implementar el registro digital de visitas garanticen la seguridad e integridad de los datos consignados y mantengan un adecuado mecanismo para la identificación y autenticidad de las y los usuarios que registren la información. El contenido mantiene exigencias de la normativa vigente y la notificación a las y los empleadores se realizará mediante la ventanilla electrónica.

Por otro lado, las previsiones de la nueva normativa son facultativas, por lo que los actores que aún no puedan alcanzar los estándares podrán seguir dando cumplimiento a las normas vigentes en la materia como hasta ahora.

La innovación se encuentra en los estándares de registro, validación, almacenamiento y accesibilidad a los datos relacionados a la constancia digital de visita presenciales. En este sentido, dispone el contenido que debe quedar reflejado en las constancias digitales de visita para que sean consideradas válidas. Los datos relevados son validados mediante el uso de API (Interfaces de Programación de Aplicaciones). La acreditación de constancias digitales de visita tendrá que ser almacenada y conservada por las ART, los EA o las ART Mutuales, para acreditar el cumplimiento de las obligaciones a su cargo ante los órganos de control o autoridad requirente.

La Prevención 4.0 refleja el compromiso de la SRT de alcanzar nuevos medios para el cumplimiento de las obligaciones fundamentales del sistema de riesgos del trabajo. La innovación para el intercambio de la información entre los actores del sistema, favorece la implementación de medidas de control eficientes y orientadas a los aspectos eminentemente preventivos de la conducta de las ART, los EA y las ART Mutuales.

Los invitamos a participar del evento adquiriendo sus entradas en el sitio web <https://www.entradaweb.com.ar/index.php?r=site/detalles&d=4dbf492f>

Más información en www.bodegasdeargentina.org



GOURMAND

profile profile BIUTIFUL BISTRÓ

Delicias artesanales en Belgrano



concepto

Ubicado en el barrio porteño de Belgrano, Biutiful Bistró constituye un cálido espacio con una gran variedad de propuestas caseras que resultan ideales para toda hora del día. En su cómodo salón y su deck sobre la vereda se disfrutan desayunos, brunch, almuerzos y cenas con toques originales que sorprenden.

Ambientación

Con un estilo arquitectónico fresco y no vedoso, su salón recibe a los asistentes con paredes revestidas en madera, boxes para disfrutar de un momento más privado pero también mesas con cómodos sillones de estilo, sillas de madera en una distribución confortable y dinámica que invita a disfrutar de largas charlas acompañados de las mejores opciones gastronómicas.

En la ambientación también se destaca una chimenea revestida en madera que agrega al ambiente aún más calidez. Su vereda con deck expandido hacia la calle, ofrece la opción de disfrutar del aire libre bajo los frondosos árboles, las coquetas sombrillas y simpáticas macetas con flores que adornan las mesas.

Gastronomía

Este bar-bistró propone comida casera con toques originales y tentadores, a través de opciones deliciosas para todos los momentos del día.



Para empezar la jornada o cortar la tarde, el menú cuenta con una completa línea de Bakery, variedad de tostadas (con diferentes tipos de panes), cafetería y jugos naturales.

Para arrancar el día, sus Desayunos -que también aplican para las tardes- van desde el «Super completo» -granola con yogurt casero, copa de exprimido de naranja, mega latte y tostadas con queso crema y mermelada-, el «Region» -tostadas francesas, latte y exprimido de naranja-, hasta el «Porteño» -tostadas con queso crema y mermelada casera, latte y shot de jugo de naranja-, entre otras frescas e interesantes alternativas.

También cuenta con cuatro variadas y sabrosas opciones de Brunch para compartir. El Brunch #1 consta de 2 medialunas, porción



EL TROPEZÓN DESDE 1994

ficha técnica ficha técnica

NOMBRE	BIUTIFUL BISTRÓ
DOMICILIO	Cuba 1935, Belgrano
CONTACTO	(+54 11) 4788 5377 (Reservas)
ESPECIALIDAD	Cocina casera con toques de autor
VARIOS	Desayunos - Meriendas Brunch (todo el día). Almuertos - Cenas. Menú Ejecutivo. Menú infantil.
HORARIOS	Lunes a Domingo de 8 a 23 horas. Instagram: @biutifulbar



y queso brie; 2 yogures con granola y frutas; 2 infusiones a elección y 2 jugos exprimidos de naranja. Todas opciones que indiscutiblemente alegrán un comienzo de día y también ideales para disfrutar como almuerzo o merienda, las cuales se complementan con Biutiful Bakery y amplia selección de cafetería, tés, limonadas y jugos power (antioxidante y corazón con frutos rojos y chía), jugos naturales exprimidos. Cabe destacar que se puede disfrutar del brunch durante todo el día.

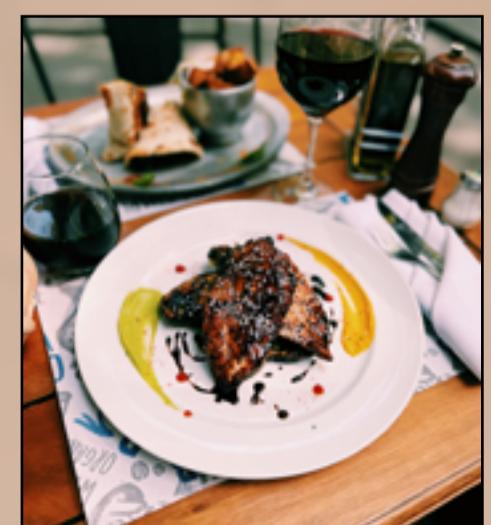
A la hora del almuerzo y la cena se ofrece una gran diversidad de recetas artesanales con el foco puesto en la frescura y el sabor. En sus diferentes secciones, hay alternativas para todos los gustos, con sabores tradicionales y detalles de autor. »

Una propuesta fresca y cuidada para disfrutar todo el día



La propuesta continúa con una selección de **Entradas** como la *Provoleta a la siciliana*; *Gambas al ajillo*; *Berenjenas en tempura y Queso sardo*, entre otras opciones; además de **Ensaladas**, entre las que se destaca la *Austral* que viene con salmón, mix de verdes, radicchio, mango y granola; así como *Tartas*, como la de *verdura y hongos* que se puede acompañar con papines o mix de verdes, al igual que la de *calabaza y cebolla*. Los *Woks* también son una opción muy buscada, y los hay de *pasta y vegetales salteados en salsa de la casa*. Se puede optar por *Arroz yamani*, *Spaghetti*, *Fetuccinis verdes*, y también se le puede agregar proteínas como pollo, lomo, y melones. El *Wok de lomo agrícola* es uno de los más requeridos y sale con *lomo saltado*, *arroz yamani*, zanahoria, cebolla, brócoli, miel, ananá y salsa de soja. En la sección de **Frutos de Mar**, se destacan el *Salmón oriental a la plancha con vegetales, salsa teriyaki y sésamo tostado* y el *Lenguado a la plancha con guarnición de puré de calabaza, vegetales asados y salsa thai*, esta última opción es sin TACC.

En lo que a **Pastas Caseras** se refiere, las opciones comienzan con los *Tagliatelle*; siguen con los *Sorrentinos Biutiful* rellenos de jamón crudo, rúcula y almendras caramelizadas; y continúan con los *Ravioles nero di sepia* rellenos de salmón ahumado y salmón rosado. Estas son sólo algunas de las



opciones que se pueden combinar con deliciosas salsas tales como *pulpientes de lomo* (con manteca, aceite de oliva, nuez moscada y puerro); *goulash* (cebolla picada, zanahoria, pimienta negra, apio, ternera y vino tinto) y la de la casa, «*biutiful*» (crema, zucchini gratinado con queso parmesano), entre otras, sin olvidar por supuesto las clásicas (fileto, blanca y mixta).

Entre los **Platos Principales** se destacan opciones tales como el *Ojo de bife al grill* que se acompaña con papines, ensalada coleslaw y *dip de salsa criolla*; el *Risotto Biutiful* a base de arroz carnaroli azafranado, panceta, hongo

de pino, verdeo y pollo; la *Provo Burger*, un medallón de hamburguesa casera con rúcula, provolona y salsa criolla acompañada con papas rústicas o mix de verdes; y el delicioso *Wrap de Pollo* que sale con zanahoria, tomate, cebolla morada, lechuga fresca, pollo y crema agria.

Como no podía faltar la opción **Veggie**, los amantes de este tipo de comida encontrarán en **Biutiful** opciones frescas y deliciosas tales como la *hamburguesa de quinoa*; el *taco veggie*; el *champi wrap* o la *jena burger* (berenjenas asadas, mousse de paita, tomates confitados, rúcula y zucchini asados). Todas

ellas vienen acompañadas con papas rústicas o mix de verdes a elección.

Biutiful es un lugar pensado para que comensales de todas las edades encuentren su espacio y que los sabores los sorprendan, por eso también cuentan con un **Menú Infantil** que consta de tres opciones adecuadas a los paladares más jóvenes: *Tagliatelle con fileto*, *Nuggets con guarnición*, y *Hamburguesa con queso y guarnición*. Cualquiera de estas selecciones incluye una bocha de helado y bebida.

A su vez, tanto al mediodía como a la noche se propone un **Menú Ejecutivo** con entrada, plato principal, postre y bebidas a elección más servicio de mesa incluido. La selección de platos es variada y tentadora para todos los paladares.

Bebidas

Su carta de bebidas es amplia y variada por lo que abarca espumantes, vinos de distintas cepas de reconocidas bodegas y tragos clásicos.

La premisa de **Biutiful Bistró** es «*comer rico y saludable*» en cualquier momento del día, combinando sabores caseros en un ambiente cálido con una atención esmerada. ☺



SELECCIÓN CÓMO TE QUIERO

SANCOR
SEGUROS

SPONSOR OFICIAL DE LA
SELECCIÓN ARGENTINA



Aldana Sánchez

En unión convivencial - 36 Años - 2 Hijos - Signo Tauro (23/04/1986)

Líder de Brand Experience en Galicia Seguros

● **UN HOBBY**

Dibujar

● **LA JUSTICIA**

Necesaria para el orden social

● **SU MAYOR VIRTUD**

Escuchar

● **LA SEGURIDAD**

Es sumamente importante para vivir tranquila con mis seres queridos y disfrutar la vida al máximo

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Remera, jean y zapatillas

● **UN SER QUERIDO**

Mi bisabuela Virginia

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Ricardo Darín y Eleonora Wexler

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Practicar surf

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

La política

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Limón

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

El amor de mis hijas, que solo se puede proteger alimentándolo cada día

● **LA MUERTE**

Una etapa de la vida en la que no me gusta pensar

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Club Chacabuco

● **LE TENGO MIEDO A...**

La violencia

● **EL MATRIMONIO**

Una formalidad desde lo administrativo y un compromiso de la pareja ante Dios desde lo religioso

● **EL PASADO**

Aprendizaje

● **EL DÓLAR**

Un condicionante, lamentablemente

● **LA INFLACIÓN**

Acostumbrada

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

Cuando me pintaron los pies en jardín maternal para dejar las huellas en hojas de papel

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

El medio ambiente

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

Ningún género es mejor que el otro. Deberían estar siempre en igualdad de condiciones

● **EL FIN DEL MUNDO**

Cuando no pueda viajar más

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Manuel Belgrano

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Pastas

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

Comer galletitas

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Nada. No soy quién para perdonar ni juzgar

● **UNA CANCIÓN**

«Es como el día», de Kevin Johansen



**CARA
a
CARA**

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

En proyectos muy volátiles

● **PSICOANÁLISIS**

Siempre que sea necesario

● **ME ARREPIENTO DE**

No ser más arriesgada

● **ODIOS**

Un refugio

● **ESCRITOR FAVORITO**

No tengo

● **EN TEATRO**

Casa Duarte

● **LA CORRUPCIÓN**

Abuso de poder

● **LA INFIDELIDAD**

Es un engaño a uno mismo

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

El estado más hermoso

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Construir una casa familiar

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Master Chef

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

La mejor «Argentina 1985»;

y la peor «La ira de Dios»

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Una quinta

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

El diálogo

● **LA TRAICIÓN**

Una desilusión

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

«El hombre en busca de sentido» de Viktor Frankl

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Soda

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

Mi bisabuela Virginia, quien vivió hasta los 104 años. Dedicó su vida a educar y criar niños, entre ellos mi abuela, sus hijos, mis hermanos y yo

● **EL AUTO DESEADO**

Uno con mucho baúl, ya somos muchos en la familia y nos encanta viajar

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Jorge Drexler

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

River

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Portugal

● **EL PERFUME**

Dulce o amaderado

● **LA MUJER IDEAL**

La mujer valiente, arriesgada y protectora de sus seres queridos

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

LinkedIn

● **LA CULPA ES DE...**

Nadie o todos

● **EL GRAN AUSENTE**

Salir más sola

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

El pelo

● **UN SECRETO**

Es secreto, jaja

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Artista

● **UN MAESTRO**

Mi profesora de geografía de la secundaria

● **EN DEPORTES PREFERIO...**

Natación

● **UNA CONFESIÓN**

Amo las aceitunas verdes

● **NO PUEDO**

Estar descalza en casa

● **MI PEOR DEFECTO ES**

El mal humor cuando tengo sueño o hambre

● **MARKETING**

Empresarial y personal

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

Un libro

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

Meditación

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

Madrid, 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

