Año 31 - Nº 755

Buenos Aires, 2º Quincena Enero 2024

10 AÑOS JUNTOS
Crédito y Caución

# informe operadores de mercado

Sosteniendo el compromiso, fieles a nuestros valores

www.creditoycaucion.com.ar

## Entrevista a José Martín Aramburu

**Director General Comercial de Orbis Seguros**

# Visión Integral de Seguros

SIMPLE

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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN | /afianzadora | /afzcaucion | /afianzadora | www.afianzadora.com.ar

Escaneá para conocer más.

AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DE ORBIS SEGUROS DE CARA AL 2024

Entrevista a *José Martín Aramburu*

# Una Compañía de largo plazo y con absoluto compromiso de sus Accionistas

***La estrategia de Orbis Seguros es impulsar fuertemente entre sus Organizadores y PAS la visión integral del negocio de seguros, de 360 grados, trabajando como verdaderos aliados para llegar a la población con ofertas que estén al alcance de cada segmento de la misma. Pese a que 2022 y 2023 fueron años muy duros para el mercado, y por ende para la Aseguradora, Orbis es una compañía muy sólida económicamente hablando, con un Patrimonio Neto positivo, y un objetivo muy fuerte de crecimiento para 2024. Siendo una Aseguradora muy tecnológica e innovadora, apuesta a la combinación del Canal PAS + Tecnología como el mejor asesoramiento al momento de contratar un seguro.***

***Aramburu.*** *«Hay que retomar los niveles de solvencia del sector. Venimos de 2 años de pérdidas, producto de una altísima inflación, que no se ha podido trasladar a tarifa. Sumado a que, en un mercado más descapitalizado, tenemos menor capacidad de retención de riesgo, y hay que ceder mayor prima al Reasegurador. Hay que entender que nuestra industria está en peligro, y ninguna de las partes se favorece si no trabaja con un nuevo marco en el futuro inmediato».*

**José Martín Aramburu, *Director General Comercial de Orbis Seguros***, reflexiona sobre los desafíos y oportunidades de la Compañía de cara al futuro.

**- ¿Cuál es la estrategia comercial y el *business plan* de Orbis de cara al 2024 que recién comienza, para hacer frente a este contexto económico de gran complejidad?**

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

***Estamos entre las cinco primeras compañías de Vida del mercado, sucediendo lo mismo en Sepelio Colectivo.***

En función de este concepto, ***nuestra estrategia es impulsar fuertemente entre nuestros Organizadores y PAS, la visión integral del negocio de seguros, la visión 360 grados***, desde nuestro recurso interno como espejo de lo que pretendemos lograr con los PAS.

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

Pensamos entonces en cómo generar esta tracción de Riesgos Varios, pensando «fuera de la caja». ➤➤

R.A.S.A
REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.
Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.
EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-
Nacimos sobre bases del sector solidario, afianzando un proyecto de apoyo y crecimiento a empresas de Seguros en la República Argentina.
R.A.S.A. se caracteriza por la fidelidad de sus clientes, fruto de su solvencia, la calidad de sus servicios y su interés en establecer relaciones de larga duración
vda. DE MAYO 1370 1° PISO, CABA
www.rasare.com.ar
info@rasa-re.com.ar
00 54 11 4384- 7313 / 4381 2642 / 4383 6147
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
0800-666-8400 | www.ssn.gob.ar | Nº de inscripción 846

RUS®
RIO URUGUAY SEGUROS
Hoy operamos de forma 100% online.
En 2019 anunciamos el camino a la digitalización.
Trabajamos en la transformación, nos adaptamos, asumimos nuevos desafíos y colaboramos en la digitalización de los PAS.
Hoy operamos de forma 100% online y somos la aseguradora de mayor crecimiento entre las 20 líderes del mercado.
RUS® DIGITAL
Nº de inscripción SSN 0360
Atención al asegurado 0800-666-8400
www.argentina.gob.ar/ssn
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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

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

De esta manera, queremos contribuir con nuestros PAS, apoyándolos con nuestras herramientas tecnológicas, en la generación de mayor cantidad de *leads* y contactos con sus Asegurados, con diversas estrategias que *mixean* la venta tradicional con la digital, «fronteando» incluso sus *webs* con la nuestra, para que sin costo alguno puedan ofrecer nuestros productos tanto a sus clientes vigentes como a nuevos prospectos.

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

Se ve claramente a nivel global que ***la combinación del Canal de PAS + Tecnología es la mejor en cuanto a asesoramiento al momento de contratar un seguro.***

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

**- En anteriores entrevistas mencionaste el objetivo de posicionarse entre las 10 primeras Aseguradoras de la industria. ¿cuáles son los desafíos que esto plantea y qué acciones realiza para lograrlo?**

***- El 2022 y 2023 fueron años muy duros para el mercado, y por ende para nuestra Aseguradora.*** Años en que tuvimos que tomar muchas decisiones que protegieran nuestra solvencia.

***Orbis es una compañía muy sólida económicamente hablando, con un PN positivo.***

Históricamente, sus Accionistas invirtieron en inmuebles, ya que es una inversión más segura y menos volátil que los activos financieros; y siempre les fue muy bien.

Tal es así, que uno de sus grandes emprendimientos fue ***«Terrazas de Volcán»***, un megaproyecto de más de 400 unidades con los mejores *amenities*.

Pero nadie contaba que íbamos a tener prácticamente 2 años de dura pandemia, y que el mercado inmobiliario quedara totalmente paralizado, lo que conllevó a que el 50% que no se había logrado comercializar en la pre pandemia, quedara pendiente.

Ahora bien, esa situación llevó a que, en moneda dura, **Orbis** conservara un patrimonio más estable que si lo hubiera colocado en otros activos financieros. Claro está, le quitó mayor disponibilidad, pero en sí, sigue conservando su enorme patrimonio.

***Estamos pensando desde una compañía de largo plazo y compromiso absoluto de sus Accionistas.***

***Conservamos nuestra posición entre las primeras 20 Aseguradoras del mercado***, que no es poca cosa frente a la situación país y mercado asegurador que nos toca vivir.

***Pero nuestro norte es estar entre las 10 primeras, sin lugar a dudas.***

**- ¿Qué importancia tiene para Orbis la figura del Productor Asesor de Seguros dentro de su estructura comercial y cuáles son las herramientas y acciones de fidelización hacia el PAS?**

**- Orbis *es una compañía multicanal***, siempre desde la visión del intermediario ante el Cliente Final, pero sin dudas el Canal crucial es el de los PAS, donde ***tenemos un objetivo muy fuerte de crecimiento para este 2024.***

Como comenté anteriormente, queremos dar valor agregado al PAS, brindando apoyo tecnológico para que juntos podamos crecer más. **Orbis *es una Aseguradora que posee un fuerte avance tecnológico.***

Preferimos invertir en herramientas que vayan por este camino, sin generarle costos adicionales al PAS.

Asimismo, ***seguiremos con capacitaciones más dirigidas a la práctica que solo a la teoría***, ya que en definitiva esta última no ayuda al PAS a poder desarrollar el negocio sentándose con conocimientos sólidos frente a su Cliente o Prospecto.

Requiere de un trabajo distinto a lo hecho hasta el momento en nuestro mercado. Las capacitaciones son muy importantes, pero -como mencioné anteriormente- ***cuando el Productor vuelve a sus oficinas no sabe cómo poner los contenidos vistos en acción.***

Incrementaremos las becas para «ARPAS», el curso de AAPAS que está a la altura de un *Master de Seguros Internacional*, y que ***forma al PAS para que sea un verdadero Asesor de Riesgos***, dando una verdadera propuesta de valor hacia sus actuales y potenciales Asegurados, ya que es la mejor propuesta en nuestro país de capacitación de seguros. ➸

▲José Martín Aramburu, *Director General Comercial de Orbis Seguros, junto a* Delia Rimada, *Directora de Informe Operadores de Mercado.*

**➵ - ¿Cómo se compone hoy la cartera de Orbis entre Autos y No Autos, y sobre qué productos y/o nichos de negocio están focalizándose para lograr un mix de cartera más equilibrado?**

***- Nuestra cartera se compone de 90% Autos y el resto No Autos. Ese 10% restante mayormente está centrado en Vida y Sepelio***, en donde somos uno de los grandes jugadores, y como nuestra facturación es elevada, ese porcentaje se hace significativo para ser una de las 5 compañías con mayor producción del mercado en esos Riesgos.

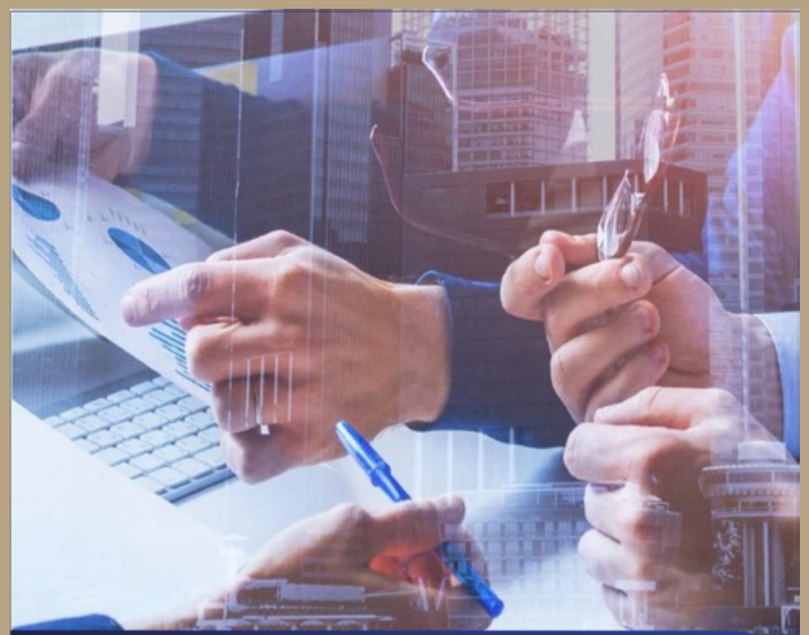
Entendemos que las crisis generan oportunidades, por lo que, al disponer de prácticamente todos los productos de Riesgos Varios, podemos crecer fuertemente en este sentido, con estrategias atractivas para el Consumidor, a través de nuestros PAS.

Por otro lado, dado que los Riesgos de Vida, AP y Sepelio, son sumamente rentables, ***seguiremos creciendo en materia de Seguros Colectivos e Individuales de Vida y Sepelio.***

Bajo este concepto, y como idea macro, ***seguir impulsando la visión integral del negocio de seguros.***

Esto es, el Cliente Final tiene una serie de necesidades de distintos productos de seguros, pero en un mercado que se aboca mayormente a Autos y ART.

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




**informe** operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
**AÑO 31 / Nº 755 - Enero 2024**

**REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES**
**www.informeoperadores.com.ar**
*https://www.instagram.com/informeoperadores/*
*https://twitter.com/InformeOperador*

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

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

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

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

**COLABORADORES**
Lic. 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.**

**➔** ***En la Argentina, como en el resto de la Región, no se «croselean» las carteras, o sea, es muy baja la oferta de productos adicionales a los obligatorios de Ley.*** Algo similar ocurre en la Industria del Seguro de Vida Colectivo.

Ahí está la oportunidad, sobre todo en el contexto de crisis que estamos atravesando. Porque si miramos la poca penetración de los seguros No Autos en nuestro mercado, veremos que por más pronósticos económicos que asumamos en cuanto a lo que puede suceder en nuestro país en el 2024, hay una enorme posibilidad de negocios en estas coberturas.

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

- Estamos trabajando codo a codo con nuestros Canales de Distribución, PAS y Socios Estratégicos.

Eso significa que, en todo momento, bueno o malo, estamos cerca de ellos buscando soluciones para arribar a una mejor calidad de servicio.

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
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

Este es un negocio de relaciones, y en función del entendimiento del negocio, tenemos línea abierta, hasta en nuestros teléfonos personales, para poder responder en cualquier momento, en cualquier lugar.

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

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

***Más del 70% de nuestros reclamos está centrado en reposiciones,*** tenemos contratada una ***Central de Servicios Automatizada***, por lo que la respuesta en los mismos es inmediata.

Por otro lado, disponemos de un equipo de especialistas por ramos, que están a disposición del PAS para poder responder a cualquier consulta al respecto.

> «Nuestra Compañía ha implementado agilidad y eficiencia en el proceso de liquidación de siniestros... Más del 70% de nuestros reclamos está centrado en reposiciones, tenemos contratada una Central de Servicios Automatizada, por lo que la respuesta en los mismos es inmediata»

**- ¿Qué lugar ocupa la innovación tecnológica en Orbis? ¿Cuáles han sido los últimos desarrollos digitales que implementó la Compañía?**

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

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

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

Respecto a nuestros Clientes, contamos con dos herramientas exclusivas para ellos mediante las cuales pueden autogestionarse las 24 hs (***Autogestión*** y ***Orbis APP Asegurados***). A través de ellas pueden pagar sus seguros, descargarse sus copias de pólizas y tener a mano todos los medios de contacto de la compañía.

Además, hemos lanzados dos canales de atención. Contamos con un ***Chat Bot*** con inteligencia artificial y un ***WhatsApp*** exclusivo para realizar consultas y gestionar documentación. ***Ambas herramientas son atendidas por NEO, nuestro asistente virtual***, que resuelve de manera automática las solicitudes de nuestros asegurados y, en caso de no contar con la respuesta exacta, le trasfiere la conversación a un operador humano que se encuentra en nuestro ***Centro de Atención al Cliente.*** **➔**

➵ ***Apoyamos a todas las Plataformas Digitales que están bajo la gestión de nuestros PAS***, de manera de experimentar junto a ellos la experiencia a través de estos nuevos canales de distribución. Que estén liderados por PAS, nos garantiza la calidad de asesoramiento que conlleva este tipo de venta, que hoy está más ligada a un *Direct To Consumer*, que a una venta netamente digital.

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

***Estamos analizando la implementación de una Suscripción Inteligente que será muy beneficiosa para el PAS.***

**- ¿Qué acciones desarrolla Orbis para prevenir y combatir el fraude en seguros?**

- Contamos con un ***Comité Antifraude*** en donde compartimos experiencias, opiniones de distintas áreas, dado que el Fraude es un tema que involucra a toda la Organización.

Asimismo, bajo el mismo concepto expresado en el párrafo anterior, capacitación a toda la Compañía.

El proceso inicia en el Área de Siniestros, que deriva a los especialistas de Análisis de Siniestros, que con herramientas tecnológicas y geoposicionamientos con GPSs, nos permiten determinar si nos encontramos en una tentativa de Fraude.

***Buscamos detectar el Fraude dentro de la denuncia***, anticipándonos en el inicio del reclamo y previo al pago, con reglas automáticas de negocios, parámetros que nos den una alarma de que nos podamos encontrar con un posible Fraude.

***Hoy se denota una mayor frecuencia de siniestros fraudulentos de montos bajos que elevados*** -como era anteriormente-, ya que los actores piensan que los de menor monto no serán detectados. Por eso estamos muy abocados a combatirlos.

> « Buscamos detectar el fraude dentro de la denuncia, anticipándonos en el inicio del reclamo y previo al pago, con reglas automáticas de negocios, parámetros que nos den una alarma de un posible Fraude »

Por otro lado, ***estamos efectuando las denuncias penales correspondientes.***

Participamos del ***Pool Antifraude*** que realiza la **AACS**, **Asociación Argentina de Compañías de Seguros**, en donde damos nuestro aporte.

Dentro del marco que ofrece **CESVI**, realizamos reuniones con las Aseguradoras que la componen para compartir experiencias.

Vemos un nuevo orden, en donde se incrementó la consulta entre Aseguradoras. ***La clave de la Lucha contra el Fraude es la información***, no hay otro secreto, como bien menciona **Carlos Mau, *Director de Compliance de Orbis***, y un muy reconocido profesional en la materia a nivel global.

Asimismo, estamos trabajando fuertemente junto a los PAS, indicándoles las modalidades, zonas donde ocurren las tentativas de Fraude, brindándoles herramientas para que ellos nos puedan ayudar.

Tenemos instalada una *webservice*, que realiza un control en la suscripción, dándole soporte al PAS, porque lo tenemos *online*.

Recordemos que ***el Fraude impacta sobre el Resultado Técnico y, en definitiva, sobre las Tarifas.***

**- ¿Cómo ha impactado en la Compañía las restricciones existentes para el pago de los contratos con los reaseguradores internacionales? ¿Cuál es el respaldo de Orbis en materia de reaseguro?**

- La falta de divisas en la economía provoca enormes inconvenientes tanto para las Aseguradoras como para las personas y empresas que contratan algunos tipos de seguros, en particular con foco en hacer frente a determinados riesgos.

***Los reaseguros son una pieza fundamental para la solvencia de las Aseguradoras***, dado que las mismas transfieren parte de los riesgos -mayormente industriales- a los ➵


Seguros ORBIS

TENEMOS
UN SEGURO
PARA CADA NECESIDAD

#ESTÁSSEGUROESTÁSTRANQUILO

SERVICIO DE ASISTENCIA AL ASEGURADO: La compañía de seguros dispone de un Servicio de Atención al Asegurado que atenderá las consultas y reclamos que presenten los tomadores de seguros, asegurados, beneficiarios y/o derechohabientes. En caso de que el reclamo no haya sido resuelto o que haya sido denegada su admisión o desestimado, total o parcialmente, podrá comunicarse con la Superintendencia de Seguros de la Nación por teléfono al 0800-666-8400, correo electrónico a denuncias@ssn.gob.ar o por formulario web. El servicio de Atención al Asegurado está integrado por: RESPONSABLE: (Raúl Normando ...ierno) SUPLENTE: (Sebastián Roberto García Sturzenegger y Sergio Muñoz Cordo).

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR

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

INNOVACIÓN
PARA ASEGURAR
TUS VALORES.

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

PRUDENCIA Seguros

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

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

Nº de inscripción en SSN 0040 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Reaseguradores, y esto les permite afrontar los siniestros más complejos, cuya ocurrencia significaría millones de dólares que la capacidad local no podría cubrir con sus capitales, por lo que podría perjudicar a las empresas clientes, la posibilidad de cubrir estos riesgos, poniendo en riesgo la continuidad de sus negocios.

***Habrá que revisar el Impuesto PAÍS, que no se pudo prever en los presupuestos***, y por lo tanto genera una carga extra para las Aseguradoras, porque no se puede trasladar el flujo hacia el Cliente.

***Hay unos USD 600/700 MM impagos a los Reaseguradores.*** Hay que generar un nuevo Sistema de Reaseguro que genere el cumplimiento de los compromisos asumidos en el mercado internacional, con un camino más lógico, sin desdoblamientos cambiarios.

> «Hay unos USD 600/700 MM impagos a los Reaseguradores. Hay que generar un nuevo Sistema de Reaseguro que genere el cumplimiento de los compromisos asumidos en el mercado internacional, con un camino más lógico, sin desdoblamientos cambiarios»

***También impacta en la complejidad de importar piezas y partes de vehículos que se producen en el exterior.***

**Orbis *no tiene una gran cartera de Riesgos Industriales, por lo que el impacto fue menor.*** Obviamente tenemos la capacidad necesaria para absorberlos, y es un riesgo en donde queremos crecer en este 2024.

**- ¿Qué reflexión haces sobre el desarrollo de la actividad aseguradora en este escenario de altísima inflación? ¿Cuál es la política de precios de Orbis?**

***- Otro punto clave será la continua actualización de las tarifas del Riesgo Automotor***, en donde está centrada la mayor producción en el segmento de Seguros Generales.

La consecuencia de resultados negativos desde el lado de las Aseguradoras, no les permite otra medida que elevar el costo de las primas para poder resolver este problema, y reducir fuertemente los gastos operativos que rondan aproximadamente el 40% de los ingresos por primas.

Asimismo, al incrementar las primas y reducir los costos, se denota en el Consumidor la falta de acompañamiento de éstos en entender que el efecto inflacionario también impacta en sus seguros, y no solo en los demás productos que integran sus erogaciones mensuales.

Tengamos en cuenta que, en nuestro país, la industria ha crecido mayormente en base a una tarifa de mercado -y no técnica-, por lo que siempre ese desequilibrio fue compensado con una Contribución Financiera.

Con tasas de interés negativas con casi un 40% de las inversiones del sector en títulos públicos, con valores extremadamente destruidos, ***no hay otra alternativa que ir llevando la tarifa a valores técnicos.***

Pero esto, en gran medida, será una buena oportunidad para «acomodar» la industria, y si es oneroso para cierta parte de la población, se deberán elaborar productos intermedios para que, la baja a productos más económicos, estén a la medida de estar lo mejor cubiertos.

***Lo mismo deberá suceder en las ARTs en materia de tarifas.***

Las primas han aumentado de forma constante, año tras año, mientras que no sucede lo mismo con la rentabilidad de las Compañías.

***Hay que retomar los niveles de solvencia del sector.*** Venimos de 2 años de pérdidas, producto de una altísima inflación, que no se ha podido trasladar a tarifa. Sumado a que, en un mercado más descapitalizado, tenemos menor capacidad de retención de riesgo, y hay que ceder mayor prima al Reasegurador.

***Hay que entender que nuestra industria está en peligro, y ninguna de las partes se favorece si no trabaja con un nuevo marco en el futuro inmediato.***

Nuestra posición en cuanto a precios es acompañar la inflación, e incrementarlos en la medida que el costo siniestral sea cada vez mayor. Ninguna compañía puede darse el lujo de tener una política diferente.

**- ¿Cómo analizas la solvencia de la industria y cómo imaginas que será la regulación de la futura Superintendencia de Seguros?**

- Misma respuesta que la pregunta anterior en cuanto a solvencia.

Con respecto a la Superintendencia de Seguros de la Nación, la última gestión tuvo por objetivo proteger la Industria Aseguradora, de hecho, no subieron los capitales mínimos exigidos siguiendo ese criterio.

Tal vez hubo un descuido en materia de Reaseguros, pero el problema está centrado en la falta de divisas.

Lo cierto es que existió un diálogo permanente entre las Aseguradoras con las autoridades correspondientes.

***Creo que el camino que tomará la SSN actual será muy similar en cuanto a la interacción abierta con las Compañías de Seguros.*** Jugadores con experiencia y ya conocidos por otras gestiones anteriores.

Incluso ya hubo reuniones, en nuestro caso a través de la **AACS**, bajo la nueva gestión de **Gustavo Trías.**

Obviamente un tema clave será el Reaseguro, y otras medidas de último momento de la anterior gestión, que deberán ser modificadas, para no perjudicar tanto Aseguradoras como Asegurados.

**- ¿Qué acciones realiza Orbis en materia de Responsabilidad Social Empresaria?**

- Dentro de nuestras acciones de Responsabilidad Social Empresaria, ***seguimos aportando nuestro granito de arena al emblemático Hospital de Niños, para que pueda seguir modernizándose.*** Hace poco pudimos materializar la inauguración de la ***Unidad de Cuidados Intensivos.***

Es muy importante apoyar económicamente a estas Instituciones Públicas, ya que no cuentan con gran presupuesto del Estado, y ***es la forma en que Orbis pretende mejorar la salud de nuestros hijos, el futuro de nuestro país, llevando tecnología de primera línea***, para que los más carenciados puedan acceder a ella en la misma medida de los que pueden atenderse en Instituciones Privadas.

Por otra parte, ***también apoyamos a equipos de deportes de chicos con capacidades diferentes***, apoyándolos en torneos y otras acciones que promuevan una vida sana y más equitativa, como es el caso del ***equipo de rugby «Los Pumpas».***

EMPRESAS TURÍSTICAS - HOTELERÍA & GASTRONOMÍA - RURAL - AVENTURA - OBLIGACIONES

**Opinan** *Daniela Beliera / Esteban Clemente / Santiago Di Lorenzo / Ariel Gibaja / Carlos Musso / Ricardo Penna*

# Renovada oferta de Seguros para el Turismo

***En línea con la época en la que estamos, considerada temporada alta para el turismo, analizamos los productos que el mercado asegurador tiene para ofrecer a esa industria. ¿Cuáles son los seguros disponibles para hotelería y gastronomía, agencias, turistas, turismo aventura y rural, y actividades «extremas» como rapel, canopy, y otras? ¿Cuáles son las coberturas obligatorias?***

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

Los seguros para el sector turístico han tenido un gran avance en los últimos años: han incorporado nuevas coberturas.

Para conocer más sobre la oferta de coberturas para el sector turístico, dialogamos con **Santiago Di Lorenzo**, ***Auxiliar Superior de Riesgos No Automáticos*** y **Ricardo Penna**, ***Jefe de Dpto. Seguros de Personas***, ambos de ***Federación Patronal***; **Ariel Gibaja**, ***Head de Health & Wealth***, y **Daniela Beliera**, ***Broking Leader***, desde ***Aon Argentina***; **Esteban Clemente**, ***PAS socio de Gerbaudi & Clemente Asesores***; y **Carlos Musso**, ***Gerente Comercial de SyC Broker de Seguros.***

En primer lugar, consultamos por los ***seguros para empresas del sector turístico, como agencias de viajes, de pasajes***, entre otras.

En este sentido, **Santiago Di Lorenzo** puntualizó: *«El abanico de coberturas que pueden verse involucradas en el desarrollo de tales actividades, abarca entre las más destacadas a: Caución, Responsabilidad Civil Comprensiva derivada del ejercicio de su actividad, Responsabilidad Civil por el uso de embarcaciones, Incendio, Integral de comercio, Todo Riesgo Operativo y Accidentes Personales».*

Más adelante, **Ricardo Penna** añadió: *«**Salud Viajeros -de Federación Patronal-** tiene una cobertura diseñada específicamente para quienes desean contar con una protección para su salud, especialmente en los momentos que se encuentran de viaje por trabajo u ocio. Además, incluye un completo servicio de asistencia en viajes, cuyo ámbito y amplitud puede adaptarse a cada necesidad».*

Los siguientes en tomar la palabra fueron **Ariel Gibaja**, ***Head de Health & Wealth***, y **Daniela Beliera**, ***Broking Leader***, desde ***Aon***. El dúo brindó una serie de recomendaciones a considerar al momento de pensar en coberturas para turistas. En primer lugar, ***sugirieron tener en cuenta un Seguro de Accidentes Personales*** que comprenda todos los riesgos asociados a la probabilidad de fallecimiento o incapacidad a causa de un accidente.

Y continuaron: *«Recomendamos incorporar una cobertura amplia de reintegro de gastos médicos y farmacéuticos que puede ser indemnizatoria o prestacional. Cuando se trata de productos indemnizatorios, lo más importante es lograr obtener del mercado productos con la menor franquicia posible y el mayor límite máximo.*

*Otro tema es dejar sin efecto el cúmulo por evento, ya que en general se trata de contingentes que efectúan viajes terrestres, aéreos o marítimos en un mismo transporte.*

*También es clave revisar las exclusiones de cada contrato, para garantizar al cliente una cobertura amplia que se ajuste con las actividades y destinos que contrate cada contingente de turistas.*

*Finalmente, hay que revisar con cada cliente qué otros servicios tiene contratado, qué seguro tienen los alojamientos o servicios subcontratados para analizar si son suficientes y, en conjunto, determinar cuál sería la suma asegurada recomendable como así también la moneda de contratación. Los seguros de las empresas de transporte a veces son limitados y ante el reclamo de un pasajero, los montos pueden ser superiores a los límites que tiene cada póliza contratada por cada entidad».*

Por otro lado, para los viajeros particulares, ***remarcaron la importancia de contratar una buena cobertura de asistencia al viajero*** con operadores con trayectoria y amplia red global, focalizando en los límites a considerar.

Los especialistas finalizaron repasando las coberturas clave que las agencias deberían considerar:

- *«Seguro obligatorio de Responsabilidad Civil en las unidades que utilicen para el transporte de pasajeros (si es que lo hicieran).*
- *Seguro Responsabilidad Civil Operaciones por la actividad que desarrollan, deberán declarar todas las excursiones, travesías y traslados posibles durante la vigencia.* ➤➤

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@americalre.com
www.americalre.com



GALENO SEGUROS

LA SEGURIDAD DE TENER UN BUEN SEGURO

AUTOS - MOTOS - HOGAR - INTEGRALES - CAUCIÓN
TRO - AGRO - TÉCNICO - RC - INCENDIO - ROBO

VIDA COLECTIVO - AP - VIDA SALDO DEUDOR - SEPELIO

Conocé más en:
Galenoseguros.com.ar - Portal PAS / APP Galeno PAS

N° de matrícula SSN 0878
Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400
www.argentina.gob.ar/ssn
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

▲**Santiago Di Lorenzo**, *Auxiliar Superior Riesgos NA de Federación Patronal*

*• Seguro de Caución por el cumplimiento de obligaciones contractuales de la agencia o entidad.*
*• Seguro de AP para Viajeros: brinda cobertura a los turistas en caso de accidente durante su estadía en el país.*
*• ART para sus empleados.*
*• Cobertura de Directores y Gerentes.*
*• Cobertura de Errores y Omisiones Profesionales.*
*• En caso de poseer Edificios para el desarrollo de la actividad, cobertura de Integral de Comercio o Todo Riesgo Operativo».*

A continuación, tomó la palabra **Esteban Clemente, *PAS socio de Gerbaudi & Clemente Asesores***, radicado en la ciudad de San Carlos de Bariloche. Sobre el tema, comentó: *«En los últimos años, muchos aseguradores han incorporado productos específicos y se han extendido incluso hacia actividades que otrora fueron grandes tabúes, como escalada, rapel, canopy, esquí, rafting, kitesurf, mountain bike, cabalgatas, etc. Esos riesgos estaban reservados a grandes clientes, casi siempre facultativos y sujetos al acompañamiento comercial de las gerencias al productor.*

*Hoy contamos, tanto a nivel de las Agencias de Turismo como de los prestadores de servicios turísticos -guías, instructores, establecimientos recreativos, rentadoras-, con **coberturas de Responsabilidad Civil y Accidentes Personales adaptadas específicamente a la actividad turística**, con límites de suscripción y sumas aseguradas aceptables, y a costos razonables».*

Y agregó: *«Todo prestador de servicios turísticos tiene disponible la cobertura de Responsabilidad Civil Comprensiva para su actividad -alquiler de botes, cabalgatas, guías de pesca, paseos embarcados, turismo de aventura, etc.-, más allá de la propia Agencia de Turismo, y por otro lado, un seguro de Accidentes Personales para los turistas, incluyendo muerte, invalidez permanente y* ➵

▲**Ricardo Penna**, *Jefe del Dpto. Seguros de Personas de Federación Patronal*

EXPERTA SEGUROS

El respaldo y confianza que buscás

AUTOS · FLOTA · ART · HOGAR · ROBO · COMERCIO · VIDA COLECTIVO · AP · AGRO

0800 333 6060 | www.experta.com.ar

EXPERTA SEGUROS
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
Nº de inscripción en SSN 0880
Atención al asegurado 0800-666-8400
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

▲**Ariel Gibaja**, *Head de Health & Wealth de Aon Argentina*

*gastos médicos y farmacéuticos, que generalmente se adquiere por módulos que incluyen una cantidad de cápitas/día de cobertura (pre-compra) a ser utilizada durante la vigencia y nómina a declarar».*

La ronda cerró con **Carlos Musso**, quien compartió: *«En los seguros que suelen utilizarse en agencias de viajes y referidos a contingentes, se contempla una Póliza de Caución para el fondo de garantías, Accidentes Personales para el contingente, Seguro de Transporte de pasajeros en caso de utilizar movilidad propia, como también Integral de Comercio para el local comercial, entre los más importantes».*

Además, hizo una breve referencia al *DNU 70/2023* del nuevo gobierno argentino. Sobre ello, comentó que ***la medida propone flexibilizar el registro de las agencias de viajes, pero no modificar los seguros requeridos para operar.***

## Hotelería y gastronomía

En la misma línea, los especialistas se refirieron a ***los seguros para hoteles, restaurantes y actividades relacionadas.***

**Clemente** comentó: *«Los aseguradores desarrollaron productos y cotizadores específicos que varían sus coberturas en función de las categorías, tipos de establecimientos y servicios adicionales que los mismos brindan -juegos infantiles, espectáculos en vivo, etc.-. Hoy cuentan inclusive con seguros para patios de comidas y* foodtrucks*, cubriendo así riesgos inimaginables en pólizas de hace pocos años atrás».*

Continuó **Di Lorenzo**, quien explicó: *«Al ser actividades que, por sus características, se desarrollan dentro de un inmueble, es de destacar la importancia de contar con coberturas adecuadas para proteger dicho patrimonio (edificaciones, instalaciones, equipos y demás bienes). Los productos más adecuados son el Integral de Comercio y el Todo Riesgo Operativo.*

*No menos importante es el patrimonio del asegurado, que va más allá del propio inmueble y que puede ser amparado con una cobertura de Responsabilidad Civil Comprensiva con ampliaciones y coberturas adicionales relacionadas (Suministro de Alimentos, Letreros y objetos afines, Calderas, Ascensores y Montacargas, Bienes de terceros bajo control y custodia, Guarda de Vehículos, entre otras)».*

**Penna** sumó: *«A los hoteles y restaurantes les caben todas las coberturas de seguro de vida en el que se destaca, además del seguro de Vida Colectivo por Ley de Contrato de Trabajo, la cobertura específica establecida por el Convenio Gastronómico y Hoteleros de la República Argentina (UTHGRA), conforme los CCT N°389/04-401/05-397/04-362/03 479/06».*

Por su parte, **Musso** aseguró que el mercado ofrece una gama de productos para atender a todas las obligaciones y necesidades que requiere la actividad. Entre dichos productos, enlistó la cobertura de Riesgos del Trabajo, el Seguro Obligatorio Convenio Mercantil para el personal en relación de dependencia, Integral de Comercio sobre el local, Responsabilidad Civil Comprensiva y Cauciones de Alquiler en caso de requerir una garantía para su contrato. Este conjunto de productos ofrecería una protección integral que permitiría garantizar la continuidad del negocio frente a cualquier eventualidad.

A estas opciones, desde **Aon** sumaron Todo Riesgo Operativo para las estructuras edilicias, ART para el personal, AP para turistas y Comensales, D&O / E&O destinados a cubrir gastos legales, y el Seguro Obligatorio de Responsabilidad Civil para los automóviles propiedad de las firmas.

## Turismo Rural

Continuamos con ***las coberturas específicas para los establecimientos de turismo rural.***

**Beliera** y **Gibaja** consideraron que los seguros son los mismos que para el turismo general, pero incluyendo en el seguro de Responsabilidad Civil Operaciones el adicional de Estampida de Animales, por ser una actividad desarrollada en ámbitos rurales.

Por su parte, desde **Federación Patronal** compartieron: *«El seguro de Accidentes Personales para el Turismo Rural contempla las coberturas de muerte accidental, invalidez total y/o parcial permanente y se puede incluir la cobertura de asistencia médico-farmacéutica sin franquicia».*

En ese sentido, se refirieron también al seguro de ***Accidentes Personales para Turismo Alternativo:*** *«Se trata de un producto especialmente diseñado para cubrir aquellas personas -físicas o jurídicas- que se dediquen a organizar excursiones o actividades turísticas con coberturas de accidentes personales».*

Y continuaron: *«A su vez, el Turismo Rural expone patrimonialmente al asegurado en ambos sentidos, siendo de aplicación los mismos tipos de coberturas antes mencionados.*

*En RC, se pueden incorporar ampliaciones adicionales como Animales Domésticos, Estampida o Escape de Animales fuera del predio, y Actividades de Turismo Alternativo. En esta última se consideran las cabalgatas, trekking, pesca, paseos en carruajes, entre otras».*

**Musso** se mostró de acuerdo con sus colegas y aseguró que estas coberturas específicas son muy similares a las coberturas generales en su funcionamiento.

*«Por el entorno pueden incluirse coberturas de accidentes personales para senderismo, trekking y la utilización de animales como caballos para recorridos cortos y en caminos transitables»*, agregó.

Por último intervino **Clemente**, quien comentó: *«Los productos disponibles para turismo rural y establecimientos de alquiler turístico son muy amplios y muchos aseguradores han adaptado su producto integral de comercio a estos rubros. Incluso tienen cotizadores específicos y la posibilidad de ampliar la cobertura a riesgos concretos.*

*La oferta es tan variada como operadores hay en el mercado. Encontramos cotizadores específicos que incorporan o quitan riesgos, límites de suma asegurada o sublímites aplicados a determinadas coberturas que varían, todo de acuerdo a la categoría de los establecimientos.*

*Esta variedad nos permite ofrecer coberturas a la medida de las necesidades de cada asegurable, pero exige que el Productor* ➸

▲**Daniela Beliera**, *Broking Leader en Aon Argentina*



SEGUROS MEDICOS
Su compañía, su seguridad
LA COMPAÑÍA CON MAYOR PRESENCIA Y EXPERIENCIA EN EL PAÍS EN DEFENSA DEL EQUIPO DE SALUD.
Con la experiencia y el respaldo de la ASOCIACIÓN DE MÉDICOS MUNICIPALES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES.
SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 – CABA.
Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918
info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar
N° de inscripción en SSN 0749
Atención al asegurado 0800-666-8400
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

▲**Esteban Clemente**, *PAS Socio de Gerbaudi & Clemente Asesores*

*Asesor tenga conocimiento de cada actividad y sus riesgos. Debe analizar minuciosamente los alcances, limitaciones y exclusiones de cada cobertura ofrecida, advirtiendo además al asegurado de las cargas impuestas.*

*La industria turística es muy grande e intervienen muchos actores en la prestación de servicios, por lo que representa una excelente oportunidad de negocios para los productores asesores de seguros que se especialicen en la materia»*, concluyó.

## Obligaciones

En base a lo anterior, indagamos en ***las obligaciones que establece la Secretaría de Turismo para los operadores de seguros.***

**Di Lorenzo** explicó: *«La autoridad de aplicación ha regulado la actividad de Agencias de Turismo en sus distintas tipologías (Turismo general y estudiantil), citando por ejemplo la Ley 25.599 Ley de Turismo Estudiantil y sus modificatorias, como así también la Resolución 23/2014 o Reglamento de Turismo Estudiantil.*

*En dichas normativas se establecen las obligatoriedades impuestas en materia de seguros, específicamente citando el Título II, Capítulos II y III donde se mencionan las coberturas de Caución, Responsabilidad Civil y Accidentes Personales.*

*En Responsabilidad Civil, las pautas mínimas de cobertura contemplan que los riesgos mínimos a cubrir serán: I- Responsabilidad Civil Básica; II- Incendio, rayo, explosión, descarga eléctrica, escape de gas; III- Suministro de alimentos; y IV- Responsabilidad Civil en transporte de vehículos de terceros, en excedente de las pólizas con que obligatoriamente deberán contar las unidades de transporte.*

*Por su parte, en Caución, podemos mencionar el Seguro de Caución para agencias de turismo y Seguro de Caución para turismo estudiantil».*

A su vez, **Clemente** destacó: *«En las jurisdicciones de la Administración de Parques Nacionales, la prestación de servicios*

*turísticos debe contar con la habilitación del organismo. La misma exige en su reglamentación un seguro de Responsabilidad Civil con cláusulas de no repetición, no anulación e incluyendo tanto al ente como al coasegurado. También, pide cobertura de Accidentes Personales tanto para los prestadores de servicios y permisionarios como para los usuarios -turistas-, estableciendo además las coberturas y sumas aseguradas mínimas de acuerdo a las actividades a desarrollar.*

*En el mismo sentido, para los campings, establecimientos de turismo rural, permisionarios de muelles y otras instalaciones propiedad de Parques Nacionales se les exige, además de las coberturas mencionadas, seguro de incendio sobre las construcciones».*

Finalmente, **Musso** resumió los productos obligatorios principales en tres: Responsabilidad Civil Comprensiva, Caución por el 30% del valor del viaje contratado por el contingente y Seguros de Accidentes Personales para cada turista que contrate y viaje con la agencia.

▲**Carlos Musso**, *Gerente Comercial de SyC Broker de Seguros*

Además, reflexionó: *«Sería interesante que todo esto se controle. Principalmente en Agencia de Turismo, vemos que ofrecen paquetes a costos bajos y no cumplen con los requisitos mínimos que exige la Secretaría de Turismo. Por eso recomendamos siempre que, antes de contratar un viaje, hospedaje, etc., exijan estos requisitos si quieren evitar problemas».*

## Turismo Aventura

Ya hacia el final, indagamos sobre ***las actividades que se encuentran contempladas en la cobertura de Turismo Aventura.***

**Musso** afirmó: *«Usualmente se cubren todas las actividades recreativas en entornos supervisados, excluyendo los inhóspitos e inexplorados, como así también actividades de deportes extremos. Las más practicadas y cubiertas por las compañías podrían ser Cabalgatas, Tirolesa, Ciclismo, Equitación, Rural Bike, Maratones, Excursiones, Esquí en pistas habilitadas».*

Por su parte, desde **Federación Patronal** especificaron: *«Nuestra cobertura ampara los accidentes que sufran los turistas declarados por el contratante desde el inicio hasta la finalización de las excursiones. Dentro de ese período se incluyen caminatas, campamentos, escalada, cabalgatas, rafting, rapel, tirolesa, espeleología, travesías en cuatro por cuatro, paseos y bicicleta de montaña, entre otras».*

Además, detallaron algunas condiciones de contrato: *«Con relación al riesgo de Responsabilidad Civil, cuando la actividad del asegurado contemple disponer al servicio de los turistas (terceros amparados por la cobertura) otras actividades especiales, es importante que las mismas se vean reflejadas dentro de los alcances de la cobertura. Expresamente se extiende a cubrir la Responsabilidad Civil emergente de las actividades desarrolladas por el Asegurado de turismo alternativo y/o turismo aventura que se detallan en las Condiciones Particulares.*

*Las medidas de seguridad que el Asegurado deberá adoptar para cada actividad de turismo aventura o turismo alternativo son las exigidas por la autoridad u organismo competente según la jurisdicción y/o el tipo de actividad. Además, deberá atender a las medidas de seguridad que se indiquen para casos específicos en las Condiciones Particulares, como por ejemplo la presencia de guías especializados y límites en altura para trekking, escalada y actividades similares».*

GALDAS S.A
Consultora

SERVICIOS
- Consultoría en aseguradoras.
- Reaseguradoras
- Asuntos de gobierno, instituciones y empresas.

COBERTURA
- Argentina
- Brasil
- Paraguay

csalinas@galdas.com.ar

Nationalbrokers

Contamos con las herramientas que te brindan el respaldo que necesitás para desarrollar tus negocios, incrementando tu rentabilidad a través de las mejores condiciones comerciales del mercado.

- ACOMPAÑAMIENTO EN TODA LA GESTIÓN COMERCIAL.
- APOYO TÉCNICO Y OPERATIVO DE NUESTROS EQUIPOS ESPECIALIZADOS.
- ACCESO AL MULTICOTIZADOR.
- GESTIÓN DE SINIESTROS.
- ANÁLISIS DE RIESGOS.
- PLAN DE DESARROLLO DE CARTERA.
- PLAN DE CAPACITACIONES EN RIESGOS, NUEVOS PRODUCTOS Y COBERTURAS.

nationalbrokers.com.ar productores@nationalbrokers.com.ar

CASA CENTRAL: Av. Cabildo 2230, Pisos 11 y 12, CABA, 0810-444-5550.
SUCURSALES: Buenos Aires (Pilar), Mendoza, Neuquén, Santa Fe, Córdoba y Tucumán.

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN www.ssn.gob.ar / 0-800-666-8400 / Nº de inscripción SSN: 748

Opinan *Juan Carlos Lucio Godoy / Diego Guaita / Emma Montesanto*

# Desafíos del Mercado de Seguros en un contexto de crisis

***Juan Carlos Lucio Godoy, Presidente Ejecutivo de Río Uruguay Seguros (RUS); Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal; y Emma Montesanto, Gerenta General de Libra Seguros, nos brindan su visión sobre los desafíos y las oportunidades del mercado de seguros de cara al complejo escenario económico que atraviesa el país; así como también sobre el impacto de la tecnología y la innovación en el desarrollo de la actividad.***

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

El contexto de alta inflación, la cual al menos en el corto plazo no se vislumbra que mejore, sumado a la fragilidad de la situación económica de muchos asegurados, se ha tornado un escenario complejo para el desarrollo del mercado asegurador, al igual que el de todos los mercados en general. Es por ello, que en esta oportunidad entrevistamos a importantes ejecutivos de Aseguradoras, con el fin de conocer más en profundidad de qué manera afrontan la crisis que atraviesa el país y cómo gestionan el día a día en el mercado de seguros.

**- ¿Cuál piensa que es el principal desafío que enfrentan actualmente las compañías de seguros?**

**Juan Carlos Lucio Godoy, *Presidente Ejecutivo de Río Uruguay Seguros (RUS)***, señaló que el principal desafío que enfrentan las compañías de seguros es la cuestión inflacionaria, ya que la misma impacta sobre el crecimiento del precio de los insumos con los que trabajan las aseguradoras. *«Para afrontar esta situación, la única solución que uno encuentra, mientras tanto, es ir hacia la facturación mensual para poder correr más de cerca el proceso inflacionario. Sin embargo, no es bueno trabajar de una manera tan estresante tratando de equiparar la inflación que no está provocada por la empresa aseguradora sino por las políticas públicas que afectan a la industria, al comercio, a la agricultura, a la ganadería, entre otros sectores. Asimismo, creo que las oportunidades estarán dadas en las economías regionales que son las que tienen mercado internacional y son las que podrán aprovechar mayores precios compensatorios respecto a lo que perdieron con la sequía y con las retenciones que ha habido. Esa podría ser una manera de encontrar nichos hacia el futuro».*

**Diego Guaita, *CEO de Grupo San Cristóbal***, manifestó que con un escenario complejo como el actual, los principales desafíos de la industria aseguradora son acompañar, dar respuestas, asumir los compromisos y brindar las prestaciones establecidas en la cobertura. *«Sabemos que los asegurados padecen la pérdida de su poder adquisitivo y esta situación amerita que atendamos los nuevos requerimientos y adaptemos nuestros productos a estas necesidades».*

**Emma Montesanto, *Gerenta General de Libra Seguros***, consideró que *«comienza un nuevo periodo en la política y la economía, por lo tanto,* ***es fundamental que nuestra industria participe activamente para abordar las dificultades actuales.*** *Creo que a través de un diálogo serio entre todos los actores de la industria, podemos encontrar el camino. En medio de la crisis, es necesario estar atentos al presente y pensar en el futuro, siempre se presentan oportunidades en diferentes áreas de nuestro negocio, más en momentos difíciles, hay que ir por esas oportunidades.*

*Para nosotros el camino es enfocarnos en puntos claves como, por un lado, el desarrollo de productos disruptivos y accesibles, por otro lado es importante frenar las guerras tarifarias que tanto perjudican a las empresas y a los asegurados. Debemos llevar adelante una campaña de concientización aseguradora, hay mucho por crecer en todos los ramos no obligatorios, debemos recuperar la racionalidad en los resultados técnicos y, por último, cabe mencionar el compromiso de todos frente a una política firme contra el fraude para llevar a la justicia a quienes intenten cometerlo».*

**- ¿Cómo influye la tecnología en el trabajo diario de la compañía?**

Desde la perspectiva de **Juan Carlos Lucio Godoy**, *«si en algo hemos avanzado en Río Uruguay Seguros, es en la innovación tecnológica. Desde hace más de cinco años iniciamos un proceso de transformación cultural hacia la digitalización de todos nuestros procesos a modo de generar más productividad, empleo y nuevas inversiones que mejoren nuestra forma de comercialización. Tener un* software *y* core *propios nos permitió no sólo agilizar los mecanismos de atención a los clientes, sino además ofrecerles nuevos servicios para que puedan contratar el seguro de forma rápida y desde cualquier lugar.* ➤➤

▲**Juan Carlos Lucio Godoy**, *Presidente Ejecutivo de RUS*

▲**Diego Guaita**, *CEO de Grupo San Cristóbal*

▲**Emma Montesanto**, *Gerenta General de Libra Seguros*

*El trabajo con las Insurtechs también generó valor a los diferentes procesos y fortaleció tanto la estrategia de venta digital de la empresa como la de nuestros Productores Asesores de Seguros (PAS). Un claro ejemplo de esto es la implementación de plataformas virtuales de autogestión -como por ejemplo,* ***RUS Motos*** *y* ***RUS Freestyle****- destinadas a un target específico, personalizado en función de sus gustos, actividades, etc.».*

**Diego Guaita** destacó que la tecnología impactó a todas las industrias y la aseguradora no es la excepción. *«En Grupo San Cristóbal capitalizamos las nuevas herramientas tecnológicas para ofrecer a nuestro público objetivo una propuesta de valor diferencial. Por ejemplo, mediante el desarrollo de herramientas digitales que potencian las ventas y mejoran la administración de las carteras de nuestros productores. También impulsamos la mejora de nuestro modelo de atención al cliente, implementando no solo automatizaciones de procesos sino también tecnologías de Inteligencia Artificial aplicadas a nuestros Chatbots, para mejorar la experiencia de nuestros productores y asegurados.*

*Además, para este nuevo año nuestros principales proyectos estarán relacionados con disponibilizar productos con coberturas innovadoras a través de nuestros canales digitales, llegando a los clientes, empresas e individuos, de una forma más dinámica y generando una propuesta de valor 360°, apalancada en las capacidades de nuestras distintas unidades de negocio».*

**Emma Montesanto** sostuvo que *«la tecnología es esencial en nuestro día a día, es una pata importante para acompañar la innovación y la interacción eficiente con nuestros PAS y asegurados. En nuestra esencia,* ***valoramos una cultura orientada a potenciar una continua transformación digital****, utilizando datos de manera inteligente para consolidar relaciones, mejorar rendimientos, ofrecer ofertas personalizadas y optimizar procesos integrales».*

**- ¿Qué rol cumplen los productores asesores de seguros en el mundo de las ventas por internet?**

En este punto, **Juan Carlos Lucio Godoy** consideró: *«Los productores asesores de seguros y brokers son nuestros principales aliados y, si bien trabajamos de forma híbrida, digital y presencial en algunas zonas del país, son ellos los que llevan adelante la pancarta de la empresa, la solución a los problemas, las consultas, las respuestas inmediatas y la atención personalizada. Es por esto que para nosotros es fundamental acompañarlos en su transformación digital, capacitándolos a través de la* ***Universidad Corporativa U-RUS*** *y brindándoles recursos tecnológicos que les permitan vender y gestionar los seguros de forma 100% online. Esta acción responde a un cambio de paradigma en la forma de contratación del cliente como también a la necesidad de estar a la vanguardia, creando herramientas a medida, nuevos canales de contratación y productos que se ajusten a los requerimientos de cada persona,* ***posibilitando al productor vender como el cliente quiere comprar****».*

En la misma línea, **Diego Guaita** destacó que el trabajo de los productores asesores ha sido fundamental para el crecimiento y diversificación del rubro asegurador, sobre todo en los últimos tres años. ***Las estadísticas muestran que son el canal predominante y el principal socio de las aseguradoras.***

*«Sin dudas, la irrupción de la tecnología volvió su rol aún más estratégico, permitiéndoles brindar soporte e información en tiempo real, contar con una atención más personalizada y ampliar los canales de contacto con los asegurados. Asimismo, la tecnología les brindó la posibilidad de agilizar la gestión de procesos, lo que se traduce en una mejora significativa en la experiencia del usuario.*

*En* ***Grupo San Cristóbal*** *venimos desarrollando distintas campañas para potenciar nuestra red de PAS de todo el país, no solo nos transformamos internamente, sino que sumamos a nuestros principales aliados en este proceso. Nuestro foco es guiarlos en su desarrollo digital, ayudándolos a estar visibles en las redes y en buscadores con su propio nombre. Ejemplo de ello es* ***Sitio Seguro****, una plataforma que brinda la posibilidad a cada productor de tener su propio sitio web de manera gratuita, que funciona como una oficina virtual y que cuenta con diversas herramientas como cotizadores, formularios de contacto, entre otras facilidades que permiten que cada productor pueda llevar a cabo campañas y estrategias a la medida de sus necesidades y demanda.*

***Grupo San Cristóbal cuenta hoy con más de dos mil productores que son beneficiarios de esta nueva estrategia de comercialización digital****. Cada uno de ellos recibe por parte de* ***San Cristobal Seguros*** *un acompañamiento que incluye capacitaciones, actualizaciones y seguimiento de su performance tendiente a mejorar la experiencia de comercialización. Esto nos permite hacer un seguimiento del trabajo de la red y de esa forma generar estrategias específicas para potenciar a los PAS».*

Para **Emma Montesanto**, *«los productores desempeñan un papel fundamental al actuar como facilitadores en el acompañamiento del asegurado en entornos digitales. Muchos de ellos ofrecen asesoramiento especializado online y son el eslabón principal para establecer una conexión estrecha entre la compañía y los asegurados».*

**- ¿Qué rol cumplen las redes sociales?**

En opinión de **Diego Guaita**, *«hoy en día nos resulta imposible pensarnos por fuera de los nuevos escenarios tecnológicos que se presentan a la hora de entender las prácticas de consumo y comunicación. Cuando una persona tiene una necesidad, por ejemplo contratar un seguro, lo más probable es que ingrese su consulta a un buscador web o a una red social que le mostrará diversas ofertas que podrá investigar, comparar y eventualmente, contratar.*

*Como compañía, nos resulta fundamental estar presentes en la escena digital y contar con estrategias atractivas y novedosas que potencien tanto el valor de* ***Grupo San Cristóbal****, como el trabajo de nuestros productores asesores de seguros».*

**Emma Montesanto** destacó que *«las redes sociales indudablemente son más que una herramienta estratégica hoy en día, son un canal fundamental para la comunicación con posibles asegurados, inclusive es uno de los medios donde mostramos la creatividad y singularidad que nos distingue como Compañía de Seguros. Tenemos una estrategia muy fuerte donde además tratamos de concientizar sobre la industria, tratamos de llegar a diferentes públicos para que perciban de manera didáctica la importancia de los seguros. Así logramos una mayor visibilidad. La interacción en redes sociales nos permite obtener retroalimentación valiosa, ya que estamos atentos a todas las voces para ajustar las estrategias de la compañía según las expectativas y necesidades del mercado».*

**- ¿Cómo afronta la compañía la situación actual de la economía argentina y qué recursos utilizan para hacer frente a la creciente inflación?**

Desde el punto de vista de **Juan Carlos Lucio Godoy**, *«la inercia inflacionaria desde la salida de Guzmán hasta este momento ha sido la peor de la historia argentina, porque ha sido mucho más que la crisis del 2001 o el Rodrigazo, o la hiperinflación tanto con Alfonsín como con Menem. Este ha sido un deterioro diario que ha tenido la economía argentina, por lo que, como primera medida, hay que reducir costos. En segundo lugar,* ***hay que buscar crecimiento fundamentalmente hacia el interior del país que es donde están las economías regionales*** *que van a crecer tanto para la venta de una máquina, como para la venta de vehículos, para la siembra y el seguro correspondiente, como los productos que están vinculados al sector agropecuario y también a los* commodities *vinculados a la minería y la energía, que son lugares en donde la economía va a crecer. Otro foco al que apuntamos es a* ***potenciar el seguro de salud****, una cobertura muy noble para satisfacer, sobre todo en las regiones interiores donde no hay prepagas o donde no hay muchas prestaciones de servicios en clínicas, las necesidades de atención médica de la gente para que pueda ser atendida en cualquier parte del país. Asimismo,* ***el seguro de motos es otro punto muy importante****, ya que, al caer la demanda de autos por una cuestión de capacidad adquisitiva, la moto será el elemento sustituto más elegido por la gente y eso lo hemos comprobado con el crecimiento que está teniendo la contratación de este seguro».*

**Diego Guaita** relató que *«a pesar de los grandes retos a los que tuvimos que enfrentarnos durante 2023,* ***en Grupo San Cristóbal supimos mantener el equilibrio patrimonial, la solvencia y calidad en la prestación del servicio que nos caracteriza como compañía****. Contamos con más de 80 años en el mercado que nos respaldan y, a lo largo de esta trayectoria, siempre mantuvimos como bandera nuestra capacidad para dar respuesta inmediata ante los requerimientos, y nuestro espíritu mutualista para acompañar a colaboradores, clientes y productores asesores.* ***Con los niveles de inflación que tenemos es fundamental mantener o acortar los tiempos de pago de los siniestros.*** *Gracias a la labor de todos los que formamos parte de* ***Grupo San Cristóbal****, hoy podemos decir que* ***nos sentimos orgullosos de cumplir esa meta, manteniendo e incluso mejorando, los tiempos de pago».***

En consideración de **Emma Montesanto**, *«venimos de un año muy complicado a nivel socioeconómico; como compañía somos muy conscientes de los cambios que esto ocasiona en las necesidades de los asegurados, por eso,* ***a través de nuestra Usina de Innovación, pensamos productos innovadores adaptados a las demandas actuales*** *y, a su vez, desde lo técnico analizamos los riesgos para preservar la solidez financiera, eso es importante.* ***Ser claros y fortalecer la confianza es primordial en esta nueva etapa que transitamos».***

**- ¿Qué opinión le merece el desarrollo actual del mercado asegurador?**

**Juan Carlos Lucio Godoy** *-Presidente Ejecutivo de Río Uruguay Seguros (RUS)-* destacó que ante este contexto inflacionario, *«lamentablemente todos los ramos del sector asegurador se ven afectados y eso dificulta su desarrollo. Por eso es que, quizás, la facturación mensual sea la solución para igualar los costos y defender tanto a la empresa como al asegurado y a las personas que intermedian, para que cobren las comisiones como corresponden, en tiempo y forma, sin que se deteriore su capacidad adquisitiva.*

*Por otro lado -y como mencioné con anterioridad-,* ***las economías regionales serán clave para el desarrollo del mercado****, ya que son las que tienen mercado internacional y las que podrán aprovechar, si hay devaluación, mayores precios compensatorios respecto a lo que perdieron con la sequía y con las retenciones.*

***Para poder crecer también será necesario que desde el Gobierno se generen medidas en la regulación que alivien las cuentas de los balances de las aseguradoras****, para poder tener una especie de moratoria en todos los aspectos. Porque cuando uno analiza los balances y ve las pérdidas técnicas que han tenido, éstas tienen una causal que debe ser erradicada tanto con las políticas económicas como con las políticas regulatorias. Así que, creo que esta cuestión de la regulación es relevante para la economía. De igual modo,* ***hay que promover la educación aseguradora en distintos ámbitos, como también el ahorro****, para que el seguro sea un componente fundamental en la defensa del patrimonio y la vida de las personas que habitan el país. Eso potenciaría las ventas de seguros y mejoraría la calidad de vida del país».*

**Diego Guaita** *-CEO de Grupo San Cristóbal-* subrayó que si bien el contexto económico es complejo, marcado por la inflación y la alta siniestralidad, ***el sector asegurador continuó acompañando a la economía del país*** y manteniéndose flexible en pos de delinear el futuro de los distintos sectores y/o actividades. *«Actualmente la actividad aseguradora en Argentina representa más del 2% del Producto Bruto Interno (PBI), demostrando su capacidad para brindar seguridad y protección tanto a individuos como a empresas en diversas áreas. Este volumen posiciona al sector como un pilar fundamental no solo de la economía, sino también de la estabilidad financiera del país. Esta es una oportunidad para seguir creciendo y ofreciendo mayores y mejores soluciones para nuestros asegurados».*

**Emma Montesanto** *-Gerenta General de Libra Seguros-* finalizó indicando que *«como mercado hemos crecido mucho, sin embargo todavía tenemos un largo camino por transitar. Aún hay muchas oportunidades y nichos de negocio por explorar».*

Entrevista a *Gastón Alejandro Ramos*

# Kopernicus Tech, consultoría en tecnología y estrategia de Seguros

***Kopernicus Tech brinda servicios profesionales de consultoría en Tecnología y Estrategia de Seguros. Fundada en 2019 en Chile, se fusionó con una empresa argentina para dar origen a un proceso de crecimiento y expansión regional. Su oferta de servicios se focaliza en cuatro líneas principales: Consultoría en Estrategia; Software Factory; CORE; y Arquitectura TI. Dialogamos con Gastón Alejandro Ramos, Socio de Kopernicus Tech Argentina y Kopernicus Tech Latam, quien desarrolló cómo generan resultados de valor para sus clientes.***

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

***Ramos** «Todas las soluciones y herramientas que utilizamos son Cloud, lo que nos permite lograr una elasticidad de localización de colaboradores y clientes muy buena, además de contar con soluciones 100% cloud para el resguardo de emails, datos, entre otros».*

**Kopernicus Tech** es una empresa de ***servicios profesionales de consultoría en Tecnología y Estrategia de Seguros***, fundada en el año 2019 en Santiago de Chile, que logró fusionarse con una firma argentina para dar nacimiento a un proceso de crecimiento y expansión regional, sumando capacidades y generando un *footprint* de servicios sin precedentes en la región.

***La firma posee casi 70 profesionales distribuidos entre Argentina, Chile y Uruguay***, en donde cuenta con oficinas, y otros países donde se encuentran descentralizados los RRHH, y permiten abarcar la región para así contar con clientes no solo en los países donde existen oficinas, sino también en países como El Salvador, Panamá, México, Colombia, Perú, entre otros.

Los socios de **Kopernicus** han ocupado y desarrollado importantes roles en consultoras de primer nivel o puestos en las compañías de seguro más importantes de la región, lo cual les permite contar con un muy buen *know how* y comprender las necesidades de las aseguradoras.

En el marco del proceso de expansión, actualmente **Kopernicus Tech** ***se encuentra incubando una operación en España***, un mercado con mucho potencial para los servicios de la firma.

En oportunidad de realizar esta nota, entrevistamos a **Gastón Alejandro Ramos, *Socio de Kopernicus Tech Argentina y Kopernicus Tech Latam***, Licenciado en Sistemas de Información y Licenciado en Administración, quien nos comentó acerca de los servicios que brindan al mercado asegurador, cómo ve el futuro del seguro en nuestro país y su relación con la tecnología en los diferentes procesos.

**- ¿Qué servicios ofrecen al mercado de seguros?**

- Nuestra oferta de servicios básicamente se centra en cuatro líneas:

• **Consultoría en Estrategia:** Esta línea de servicios centra su alcance en ***ayudar a los clientes a lograr mejorar procesos, productos y resultados a través de la adaptación o mejora del uso de la tecnología.*** Esta línea nos ha permitido colaborar con aseguradoras para desarrollar nuevos productos, mejorar procesos y crear nuevas plataformas para las mismas, lo cual les han permitido acceder a nuevos mercados y clientes. ***La línea de consultoría en estrategia es el diferenciador que posee KPS***, dado que además la gran mayoría de los recursos son expertos en la industria, conocen sus procesos y necesidades, y contamos con una visión de futuro que no poseen otras firmas similares.

• **Software Factory:** Sobre esta línea ***desarrollamos o materializamos la implementación de las necesidades de nuestros clientes en proyectos de mejora evolutiva, o en el refactory de nuevas soluciones o plataformas tecnológicas.*** En este sentido trabajamos con las principales tecnologías, metodologías y estándares del mercado, lo que nos permite participar en procesos críticos y cumplir con los procedimientos y necesidades de auditoría y control de los clientes. Ejemplos de esta línea de servicios van desde la construcción de portales de asesores, clientes, cotizadores, *app* móviles, entre otros.

• **CORE:** Dada la penetración y el grado de colaboración e involucramiento que tenemos con muchos de nuestros clientes, ***estamos participando activamente en proyectos de cambio como son la búsqueda o la implementación de soluciones CORE de negocio.*** En este sentido, nuestra firma además cuenta con certificaciones y con el *partnership* de empresas como ***Charles Taylor, Oracle, Red Hat***, entre otras. Estos cambios críticos permiten a nuestros clientes contar con soluciones más ágiles y adaptables a las nuevas necesidades del mercado y mejorar su obsolescencia tecnológica para lograr una continuidad operativa escalable y con crecimiento a futuro.

• **Arquitectura TI:** Por último, ***esta línea de servicios con foco en la Infraestructura y la seguridad de TI, se complementa a los servicios anteriormente mencionados para poder ofrecer una oferta End to End.*** Esta línea focaliza su *delivery* en colaborar en la administración y la mejora de las Arquitecturas corporativas de las compañías, su evolución y monitoreo, no solo en temas de continuidad sino de seguridad y disponibilidad. Amplias certificaciones y un equipo con mucha experiencia, nos permiten sumarnos a equipos de las compañías o, en algunos casos, ser el socio ideal para lograr una tercerización de esto.

**- ¿Qué herramientas tecnológicas utilizan en su labor y cuáles son las ventajas y desventajas de las mismas?**

- **Kopernicus Tech** tiene la ventaja de ser una empresa con pocos años de trayectoria a nivel operativo, pero con muchos años de experiencia en sus integrantes y perfiles.

Esto nos ha permitido nacer como una empresa 100% digital y tener un crecimiento vertiginoso y exponencial en los últimos años, hasta en la pandemia.

***Todas las soluciones y herramientas que utilizamos son Cloud***, lo que nos permite lograr una elasticidad de localización de colaboradores y clientes muy buena, además de contar con ***soluciones 100% cloud para el resguardo de emails, datos, entre otros.*** Nuestras operaciones se encuentran certificadas para cumplir con estándares en el manejo de datos e información, y así poder cumplir con los requerimientos de auditoría y control de nuestros clientes.

En la gran mayoría de los trabajos, somos agnósticos, no tenemos una solución tecnológica de preferencia y esto nos permite adaptarnos a las necesidades o los escenarios de nuestros clientes.

Ahora bien, si nos consultan por tecnologías de preferencia, ***solemos tender a tecnologías actuales como lenguajes de programación como .Net, React, Node Js, Java,*** por decir algunos, ***utilizar soluciones 100% cloud*** para poder interactuar mejor entre nosotros y con nuestros clientes, ***y tender al uso de soluciones probadas y con gran adopción,*** para permitirnos poder sumar nuevos recursos, o en el caso de nuestros clientes, permitirles tomar la operación cuando finalizamos nuestra labor.

**- ¿Cómo impacta la inteligencia artificial en el mercado de seguros?**

- El mercado asegurador cuenta con un escenario próspero y con gran potencial para el uso de la inteligencia artificial debido a los procesos repetitivos y estandarizados que posee. En **Kopernicus Tech**, ***desde nuestros inicios estamos implementando soluciones de RPA, Chatbot o procesos automatizados*** dado el escenario actual de la industria, y esto es solo el primer paso para adoptar la IA, en donde si podemos mejorar procesos estandarizados, claramente la IA tiene mucho para aportar en su potencial de discernir entre cambios o situaciones no convencionales.

En lo que respecta a IA, ***estamos trabajando con la plataforma de Meta (whatsapp) para desarrollar procesos estandarizados y automáticos de atención, y con ChatGPT para llevar esto al próximo nivel.***

La IA aportará de mucho potencial a la industria de nuevo, por ser una industria de cientos de miles de operaciones recurrentes, las cuales hoy se pueden mejorar con procesos automatizados simples, y porque el costo operativo o de atención es uno de los principales componentes a atender en la industria para mejorar los costos y la atención al cliente.

***La IA será disruptiva en la industria***, no solo permitiendo a las aseguradoras bajar sus costos operativos, sino también posibilitando utilizar menos recursos para la atención de procesos u operaciones repetitivas. Adicionalmente, la IA permitirá encontrar o resolver problemas de análisis o situaciones que hoy no son atendidas, como son fraudes o siniestros.

***La IA junto al mundo Web3 (Blockchain, NFTs, Smart Contract) jugarán un rol fundamental en los próximos años***, y las compañías que sean pioneras y sepan adaptarse y adoptar estas nuevas tecnologías, serán los grandes ganadores del mercado.

**- ¿Qué desarrollo esperan de la tecnología para los años venideros?**

- La tecnología sigue creciendo y el mundo sigue adoptando la misma para todos los aspectos, dado el valor agregado y el crecimiento que permite esto. Pero la tecnología cuando se junta con la información o con el análisis y explotación de la misma, es donde provoca realmente resultados diferenciales.

***Vemos el mundo Web3 o descentralizado, como uno de los principales paradigmas a impactar en el mundo tecnológico.***

Hoy la información se encuentra centralizada, no se explota o monetiza el potencial de la misma, y las compañías desarrollan capacidades que no son diferenciales y que tienen mucho esfuerzo de inversión y tiempo, y podrían reutilizar capacidades de terceros, más estandarizadas, por decirlo de alguna manera.

Asimismo, la industria aseguradora es un sector que requiere de datos e información para poder desarrollar productos y servicios más a medida, más justos y lograr nuevas capacidades.

Para no extendernos en detalles, ***todos sabemos que la industria aseguradora es una de las más desfasadas en adopción de tecnologías***, siendo una de las industrias que más dinero mueve. ***Si la comparamos con una industria como la financiera, la brecha tecnológica es muy grande, y acá es donde vemos el potencial.***

**- ¿Cuánta importancia se le da, en las compañías de seguros argentinas, a los aspectos ligados a la ciberseguridad?**

- Si bien la seguridad de la información en la industria aseguradora puede tener menos implicancias que en otras industrias como puede ser la bancaria o financiera, ***es difícil encontrar sobre la mesa de directorio el término seguridad informática o ciberseguridad como un punto clave o de atención.***

No obstante, dado que la información se encuentra generalmente centralizada hoy en día y que no suelen haber operaciones críticas de dinero automatizadas en su gran mayoría, los ataques no suelen ser el foco de esta industria, sin embargo, ***en nuestro día a día vemos en los clientes numerosos ataques e impactos en sus sistemas que afectan operaciones,*** más relacionados con la disponibilidad o continuidad de sus operaciones.

Si bien las compañías cuentan con datos sensibles de los clientes, los mismos -gracias a las arquitecturas que hoy poseen de sus sistemas- suelen ser menos permeables a ataques, sin embargo, ***el nuevo mundo llevará a las compañías a atender y a tener principal atención en la ciberseguridad.***

## Latinoamérica

Para finalizar, **Gastón Alejandro Ramos** destacó que «***la industria aseguradora en Argentina tiene bastantes retrasos si la comparamos con la región, y no estamos hablando sólo de tecnología, sino de procesos, productos y servicios»***.

**- ¿Cómo ven el desarrollo del sector asegurador en Argentina en comparación a la región?**

- En nuestro país, desde hace décadas, lo cual es un abismo en términos de tecnología, no se han hecho inversiones o actualizaciones en plataformas de TI, lo cual hace que ***la gran mayoría de las compañías de seguros cuenten con soluciones CORE de negocio muy antiguas, sin potencial de generar nuevas capacidades, productos o negocios y con costos operativos muy grandes.***

Asimismo, las compañías en Argentina no han generado nuevos productos o soluciones de cara al mercado, lo cual si sacamos una foto de los productos de hace por ejemplo una década, son los mismos aun hoy en día en nuestro país.

***En la región se ven compañías que crean varios productos nuevos al año,*** y no hablamos de una nueva cobertura, ***estamos hablando de seguros que se complementan entre dos empresas (Asistencia al viajero + Seguros),*** por ejemplo, ***seguros basados en el uso de IoT (Internet de las cosas),*** lo cual permite entender cuándo y cómo se usa un bien o monitorear los mismos para evitar fraudes o siniestros; ***también vemos a las compañías tradicionales abordar nuevos segmentos de negocios como son la salud o asegurar eventos o situaciones que antes no tenían previstas***, y esto se da claramente por la adaptabilidad que poseen las plataformas de negocios y sus sistemas para lograr esto.

Esta complejidad y escenario, es uno de los principales focos de trabajo que tenemos en **Kopernicus Tech** junto a nuestros clientes, colaborando con los mismos a ***generar y exponenciar el crecimiento a través de nuevos productos y servicios,*** dado que el seguro es una industria que pelea generalmente por precio, y en donde las compañías que generan valor o un diferencial, son aquellas que poseen mejores márgenes y rentabilidades.

## SANCOR SEGUROS se ubicó entre las 300 cooperativas y mutuales más grandes del mundo

La edición de 2023 del informe **World Cooperative Monitor** ***explora el impacto económico y social de las cooperativas y mutuales más grandes a nivel mundial***, proporcionando clasificaciones de las 300 principales. ***Entre ellas se ubicó*** **SANCOR SEGUROS**, que integra así el reducido grupo de cinco cooperativas argentinas en formar parte del listado.
Las 300 cooperativas más importantes, según el ***Monitor***, están clasificadas en función a su facturación y el índice de facturación en relación con el producto bruto interno (PIB) *per cápita*, para vincular de modo comparativo los ingresos de las cooperativas con la capacidad adquisitiva de la población del país en el que operan.
En dicho ranking, **SANCOR SEGUROS** ***figura entre las 300 entidades más grandes por facturación / PIB per cápita (2021).***

El 2023 marcó la 10° edición de este informe de investigación anual, que también se centra en los beneficios de las cooperativas para sus miembros y la forma en que estas comunican su identidad y ventajas.
De esta manera, **SANCOR SEGUROS** dio cuenta de su fortaleza y del crecimiento que registró la empresa en los últimos tiempos, en el marco de una trayectoria que lleva más de 78 años.

La cooperativa **Sancor Seguros** dio origen al **Grupo Sancor Seguros**, ***N° 1 del mercado asegurador argentino con el 11,88% de participación***, que ***brinda protección a más de 9 millones de asegurados***. Actualmente cuenta con oficinas propias en toda la Argentina y con presencia directa con empresas subsidiarias en Uruguay, Paraguay y Brasil. Se ha expandido en el rubro asegurador con la creación de **Prevención ART** (líder del mercado de Riesgos del Trabajo) y de **Prevención Retiro** (Seguros de Retiro), como así también hacia la industria de la medicina prepaga, a través de **Prevención Salud** y al negocio bancario, con **Banco del Sol.** Además, en los últimos años ha desarrollado firmas que crean valor económico y social: **CITES**, un fondo de *venture capital* en *deeptech* y ***la primera incubadora tecnológica de management privado de América Latina***; **Sancor Seguros IMPULSA**, incubadora que busca estimular la generación de proyectos productivos con visión de triple impacto; ***Sancor Seguros Ventures***, fondo de *venture capital* corporativo que invierte en *startups* en los sectores de *insurtech, fintech* y *healthtech*; entre otras.

El ***World Cooperative Monitor*** es un proceso de recopilación, integración y análisis de datos que se recogen en una base actualizada regularmente, en la que se incluyen datos económicos, organizativos y sociales que permiten demostrar el impacto social y económico de las principales cooperativas de todo el mundo.

## Afianzadora y Seguro de Caución: Rescisiones y renegociaciones de la Obra Pública libertaria

El Ejecutivo se encuentra a pasitos de ***obtener la potestad de renegociar o rescindir contratos vigentes con el Estado***, incluyendo el bastión histórico más representativo del nicho del Seguro de Caución, ***la obra pública.***
***La gestión anterior ostentaba con su financiamiento algo más de 7.100 obras a nivel nacional, de las cuales 4.500 ya están finalizadas.*** Las restantes son las que entran en este limbo jurídico, donde esperamos cierta conflictividad con los seguros de caución y litigiosidad en contra del Estado en el caso de interrupciones intempestivas. ***Las que corren con mayores desventajas son aquellas (500 aproximadamente) que fueron licitadas y no tenían avances físicos al 6-12-2023, contratos que el gobierno actual tiene decidido interrumpir*** salvo cuestiones muy puntuales. El 43% de estas obras se encuentran adjudicadas en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos.

Según la nueva administración, se planea relicitar todas las obras posibles en cartera con el ***modelo de financiamiento privado***, donde el Estado guarda la billetera en el corto plazo y repaga la inversión con distintas modalidades (explotación, concesiones, etc).

**Afianzadora** ***ha puesto a disposición de su red comercial un departamento interdisciplinario (ingeniería-legal)*** con el objetivo de analizar cada contrato de sus clientes interrumpido por el Estado y suspender aquellas refacturaciones de contratos suspendidos.
Para consultas por este tema, escribir a *info@afianzadora.com.ar*

***#CulturaAfianzadora***
Fuente: **Afianzadora - Seguros de Caución**
***https://www.afianzadora.com.ar/***

## Haydée Rimada se despide de Crédito y Caución tras una extensa trayectoria en el Sector y en la Compañía

**Haydée Rimada** tuvo la oportunidad y el gran desafío de participar de la fundación de **Crédito y Caución Compañía de Seguros** -liderada por **Gonzalo Córdoba** y **Sebastián Guerrero**- en el año 2013 tras muchos años en el mercado de caución. Haydée Rimada inició su actividad profesional en *Aseguradora de Créditos y Garantías* donde conoció a muy buenos maestros y colegas.

Junto con Gustavo Videla, integró la gerencia comercial, y con Sergio Mezzano, Gerente de Suscripción, formaron un excelente grupo humano desde los inicios de la compañía hasta el día de hoy.

***En sus más de 45 años de trayectoria se destacó por su dedicación, su calidad de servicio, su atención personalizada, la gran calidez humana y el enorme compañerismo que la han caracterizado.*** Además, Haydée logró el reconocimiento de los principales *Brokers* del país y el de los Productores Asesores de Seguros. Con ellos tuvo un importante rol comercial y logró atenderlos con excelencia en todos estos años. También es importante destacar el apoyo y la confianza que recibió por parte del directorio y accionistas de la Compañía.

**Gonzalo Córdoba**, ***presidente de Crédito y Caución***, comentó: *«Haydée es una sobresaliente persona en el ámbito laboral y en el personal, siempre se preocupó por cada uno de los miembros de la Compañía y estuvo atenta a cada detalle. Es una gran representante de los valores de nuestra cultura».*

**Sebastián Guerrero**, ***vicepresidente de la empresa***, agregó: *«El hecho que más destaco de Haydée es su calidad humana, distintivo por el cual logró muy buenos amigos en el sector y el respeto de los colegas». «Le deseamos el mayor de los éxitos en esta nueva etapa»*, concluyó.

## Como todos los años, RUS acompaña al campo argentino

Una vez más, **Río Uruguay Seguros (RUS)** ***estará presente en Expoagro 2024 edición YPF Agro***, como ***Aseguradora Oficial de la megamuestra***, que se realizará ***del 5 al 8 de marzo en el Predio Ferial y Autódromo de San Nicolás, Buenos Aires.***

La empresa aseguradora **Río Uruguay Seguros (RUS)** nacida en Concepción del Uruguay, Entre Ríos, con el fin de promover y defender los intereses regionales, ***estará presente en la Capital Nacional de los Agronegocios, ofreciendo productos y servicios a medida***, para cubrir cada uno de los riesgos a los que están expuestos los productores agropecuarios, tanto desde su actividad productiva como de su vida particular.

***El sector agroindustrial es el que más aporta al crecimiento económico y productivo del país***, contribuyendo al desarrollo regional y a la generación de empleo, premisa que **RUS** ***fomenta y defiende desde su nacimiento, hace 65 años,*** y que le ha permitido desarrollarse en todo el territorio nacional cuidando la vida y el patrimonio de los argentinos.

Es por esto que, ***desde RUS Agro, se estará ofreciendo una amplia variedad de productos destinados a cubrir tanto el proceso productivo como el capital humano abocado a las tareas rurales.*** Dentro de las coberturas se encuentran la de accidentes personales para la mujer rural, equipos profesionales de agro, accidentes personales escolares; seguros para proteger la ganadería, la agricultura, avicultura y apicultura; seguros para maquinarias e implementos de uso rural, responsabilidad civil en eventos vinculados al agro, incendio, granizo, silo bolsa, integral de comercio, todo riesgo operativo, entre otros.

**Río Uruguay Seguros** ***acompaña al sector que más aporta a la matriz productiva del país.*** Es por ello que ***estará presente en el lote 120 en Expoagro 2024 edición YPF Agro***, esperando a sus clientes, amigos y al público visitante. Quienes deseen conocer más sobre las coberturas de ***RUS Agro*** pueden ingresar a:
***https://www.riouruguay.com.ar/***

## SANCOR SEGUROS implementó la liquidación quincenal de las comisiones de sus PAS

Con el objetivo de brindar un acompañamiento especial a su cuerpo de ventas en un contexto económico particularmente complejo, **SANCOR SEGUROS** ***definió, a partir de enero de 2024, que las Comisiones correspondientes sean procesadas e informadas de manera quincenal.*** Este beneficio ***estará disponible para todos los Productores Asesores de Seguros y Sociedades de PAS que opten por esta opción durante los primeros tres meses.*** Pasado ese período, permanecerá vigente para aquellos colaboradores que hagan sinergia con el **Banco del Sol**, empresa ya consolidada como herramienta diferenciadora del **Grupo Sancor Seguros.**
Junto con el anuncio de la noticia, la firma preparó un video instructivo con todos los detalles importantes para la correcta liquidación de los pagos de sus PAS.

*«De esta manera, buscamos acompañar a nuestros aliados estratégicos con un beneficio pensado para contribuir a hacer frente al escenario actual»*, concluyó **Osiris Trossero**, ***Director de RRPP y Servicios al PAS del Grupo Sancor Seguros.***

## Vacaciones 2024: *¿Qué tener en cuenta antes de salir a la ruta?*

El equipo de **La Perseverancia Seguros** comparte los distintos aspectos a tener en cuenta para poder viajar con seguridad y tranquilidad.
Enero y febrero son dos de los meses con más movimiento, ya que la gente aprovecha sus vacaciones para viajar. Dentro de los preparativos previos a la partida, ***es fundamental tener en cuenta ciertas consideraciones para el viaje en ruta, para poder tener una experiencia segura y sin riesgos.*** En este contexto, el equipo de **La Perseverancia Seguros**, compañía líder en el mercado con más de 118 años de trayectoria, ***comparte recomendaciones para viajar tranquilos.***

**Recomendaciones generales**
*• Chequear el estado del tránsito antes de salir y respetar las señales de tránsito y las velocidades permitidas durante el viaje.*
*• Utilizar el cinturón de seguridad y asegurarse de que el resto de los viajeros también lo tengan puesto.*
*• Viajar con las luces bajas encendidas.*
*• No consumir alcohol antes ni mientras se conduce.*
*• No utilizar el celular durante el viaje.*
*• Si se viaja con niños, utilizar la butaca correspondiente a su peso y altura.*
*• Si el viaje es largo, hacer paradas.*
*• Si se viaja con mascotas, se recomienda que viajen atadas con una correa corta en el asiento trasero.*
*• Chequear estar al día con la Verificación Técnica Vehicular, el estado general y los papeles del auto (Licencia de conducir, DNI, Cédula de Identificación del automotor, Comprobante de Póliza de Seguro Obligatorio vigente, Comprobante de pago de la patente).*
*• Realizar un control técnico previo al viaje.*
*• Revisar el estado de las balizas portátiles, la rueda de auxilio, el matafuegos y el crique.*
*• Comunicarse con los demás conductores en la ruta, anunciando las maniobras por medio de las luces de giro y las balizas intermitentes. Recordar que el guiño izquierdo encendido indica no sobrepasar porque viene un auto de frente; y el guiño derecho habilita la maniobra porque el camino está despejado.*

**Recomendaciones antes de salir a la montaña**
Si bien las consideraciones generales son importantes para todo tipo de terrenos, ***la planificación de salir hacia la montaña requiere de ciertas particularidades.*** En primer lugar, no suele haber estaciones de servicio y son terrenos donde el vehículo gasta más combustible de lo normal, por lo cual, ***es importante comenzar el viaje con el tanque lleno, y estar atento al nivel de combustible.***
En segundo lugar, no se deben forzar los frenos cuando se viaja cuesta abajo. Lo recomendable es intentar pisarlo con rapidez para así tener un mejor control. Si se conduce cuesta arriba en un camino sin ruta ni demarcaciones, es importante manejar siempre en línea recta.
Por último, ***es fundamental contar con un GPS*** para poder conocer la ubicación en caso de caminos muy sinuosos y con pérdida de señal.

**Recomendaciones antes de salir a la playa**
En verano se suele climatizar el interior del vehículo todos los días, por lo cual, ***uno de los aspectos importantes antes de salir hacia la playa por varios días, es revisar el estado actual del sistema de aire acondicionado.*** Por otro lado, debido a las dificultades al conducir en terrenos con arena, es importante inflar los neumáticos antes de comenzar el viaje, tensar las correas y controlar el sistema de refrigeración del motor.
De esta forma, **La Perseverancia Seguros** ***refuerza su compromiso con la comunidad,*** al compartir estas ***recomendaciones a tener en cuenta antes de emprender un viaje por la ruta.*** La compañía cuenta con múltiples opciones de Pólizas de Seguro para automotores, además de algunos beneficios gratuitos. Para conocer más, ingresar a este ***enlace.***



## Los incidentes cibernéticos son considerados el principal riesgo empresarial para 2024 tanto a nivel global como local

***• Las filtraciones de datos, los ataques a infraestructura crítica o activos físicos y el aumento de los ataques de ransomware son las principales preocupaciones mundiales.***
• En segunda y tercera posición se encuentran ***la interrupción del negocio y las catástrofes naturales.***
***• En Argentina***, los expertos coinciden en que ***los incidentes cibernéticos son la principal preocupación, seguida de los cambios en las legislaciones y regulaciones.*** Además, incorporan riesgos referidos a apagones que afecten la infraestructura y riesgos ambientales.

***Los incidentes cibernéticos*** -como los ataques de *ransomware*, filtraciones de datos, e interrupciones tecnológicas- ***son las mayores preocupaciones para las empresas a nivel global en 2024***, de acuerdo al informe **Allianz Risk Barometer.**
***El peligro de la interrupción de negocio se encuentra en segundo lugar***, mientras que otras categorías treparon varias posiciones tales como ***las catástrofes naturales*** -pasaron del puesto seis al puesto tres-; ***incendios y explosiones*** (subieron del noveno al sexto puesto) y ***los riesgos políticos y violencia*** (escalaron del lugar diez al ocho) de acuerdo con la compilación de ***los principales riesgos empresariales globales identificados por más de 3.000 profesionales en gestión de riesgos*** consultados para la confección del ranking.

**Petros Papanikolaou,** ***CEO de Allianz Commercial,*** comentó: *«Los principales riesgos y los mayores aumentos del* ***Allianz Risk Barometer del 2024*** *reflejan los más grandes problemas que enfrentan las empresas en este momento alrededor del mundo:* ***la digitalización, el cambio climático y un entorno geopolítico incierto.*** *Muchos de estos riesgos ya se sienten más cercanos, y se espera que el clima extremo, los ataques de ransomware y los conflictos regionales, pongan a prueba la resiliencia de las cadenas de suministro y de los modelos de negocio en 2024. Los productores y clientes de las compañías de seguros deben ser conscientes y ajustar sus coberturas en consecuencia».*

***1. Los incidentes cibernéticos (36%) se sitúan como el riesgo más importante a nivel mundial por tercer año consecutivo***, por primera vez, con un margen de 5 puntos porcentuales. Es el principal peligro en 17 países, incluidos Australia, Francia, Alemania, India, Japón, Reino Unido y Estados Unidos. Una filtración de datos es considerada la amenaza cibernética más preocupante para los encuestados con un 59%, seguida de los ataques a infraestructuras críticas y activos físicos con 53%. El reciente aumento de los ataques de ransomware (en 2023 se produjo un preocupante resurgimiento de la actividad, con un incremento del 50% en reclamos de seguros comparado con el 2022) ocupa el tercer lugar con un 53%.
**2.** A pesar de una disminución de la interrupción de la cadena de suministro postpandemia en 2023, ***la interrupción del negocio (31%) mantiene su posición como la segunda mayor amenaza en la encuesta de 2024.*** Este resultado refleja la interconexión en un entorno empresarial global cada vez más volátil, así como una fuerte dependencia de las cadenas de suministro para productos o servicios críticos. Mejorar la gestión de la continuidad del negocio, identificar los cuellos de botella de la cadena de suministro y poseer proveedores alternativos seguirán siendo prioridades clave de gestión de riesgos para las empresas en 2024.
***3. Las catástrofes naturales (26%) son unas de las que más se movilizaron en el ranking, llegando al tercer lugar,*** aumentando tres posiciones con respecto al año anterior. El 2023 fue un año récord en varios frentes. Fue el año más caluroso desde que comenzaron los registros, mientras que las pérdidas aseguradas superaron los 100 mil millones de dólares por cuarto año consecutivo, impulsadas por la factura de daños más alta jamás alcanzada: 60 mil millones de dólares por severas tormentas eléctricas.

**El top 10 de riesgos para Argentina**
***En Argentina, el principal riesgo para las empresas en 2024 también son los incidentes cibernéticos***, destacando la filtración de datos como el que más preocupación genera. Adicionalmente, ***para los empresarios argentinos, la situación política del país no pasa desapercibida y destacan los cambios en la legislación y regulaciones como el segundo riesgo más preocupante.***
A su vez, en el ranking se incorporaron dos nuevos riesgos en las últimas posiciones, relacionados con apagones de infraestructura crítica y riesgos medioambientales.
1. ***Incidentes cibernéticos*** – **41%**
2. ***Cambios en la legislación y la reglamentación*** – **32%**
3. ***Interrupción del negocio*** – **29%**
4. ***Evolución macroeconómica*** – **29%**
5. ***Incendio, explosión*** – **21%**
6. ***Riesgos políticos y violencia*** – **21%**
7. ***Cambio climático*** – **15%**
8. ***Escasez de mano de obra cualificada*** – **15%**
9. ***Apagones de infraestructura crítica*** – **12%**
(nuevo riesgo identificado entre los 10 más relevantes).
10. ***Riesgos medioambientales*** – **9%**
(nuevo riesgo identificado entre los 10 más relevantes).



## Guillermo Plate fue oficialmente designado nuevo *Superintendente de Seguros de la Nación*

A través del ***Decreto 82/2024*** publicado en el Boletín Oficial del jueves 25 de enero de 2024, ***el Presidente de la Nación designó*** -a partir del 11 de diciembre de 2023- ***al*** **Dr. Guillermo Pedro Plate** ***nuevo Superintendente de Seguros de la Nación***, con rango y jerarquía de Subsecretario.
Asimismo, ***acepta la renuncia*** -a partir del 10 de diciembre de 2023- ***presentada por la actuaria*** **Mirta Adriana Guida**, al cargo de Superintendenta de Seguros de la Nación, de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), organismo descentralizado actuante en el ámbito del Ministerio de Economía.

**Guillermo Plate** es abogado, recibido en la Universidad Católica Argentina (UCA) en 1998. En 2003 obtuvo una Maestría de Derecho Internacional en *Duke University School of Law* (Estados Unidos), mientras que en 2011 recibió el título de Magíster en Derecho Empresario *(Corporate Law)* de la Universidad Austral.

Por otra parte, recordamos que **Guillermo Plate** fue Vicesuperintendente de Seguros de la Nación en la gestión del Superintendente Juan Pazo (al frente de la SSN desde 2017 a 2019).

Leer el texto completo del ***Decreto 82/2024 aquí***.

## CITES y UOVO anuncian una alianza estratégica para impulsar *Pepton* y revolucionar la biotecnología en Argentina

En un emocionante paso hacia el futuro de la biotecnología en Argentina, nos complace anunciar la ***alianza estratégica entre UOVO y CITES***, dos líderes en sus respectivos campos.
**CITES**, inversor en *deeptech*, y **UOVO**, la plataforma innovadora de creación de compañías biotecnológicas dentro del prestigioso **Grupo Terragene**, fundada por **Esteban Lombardía** (actual CEO) y **Adrián Rovetto**; ***han anunciado formalmente una alianza estratégica para potenciar a Pepton, una iniciativa destinada a redefinir el panorama biotecnológico en Argentina.*** Esta asociación marca un hito histórico en la inversión y el impulso de proyectos de alta relevancia científica y tecnológica.

***¿Qué es Pepton?*** El enfoque de Pepton es ambicioso y visionario. ***La iniciativa se dedicará a la investigación y desarrollo de soluciones biomoleculares avanzadas***, con el objetivo de brindar alternativas al uso de antibióticos tradicionales en diversas áreas críticas como la salud y la producción animal, ***centrándose inicialmente en la optimización de biomoléculas peptídicas para el control de infecciones***, una respuesta crucial ante el aumento de la resistencia bacteriana a los antibióticos. Este proyecto representa una colaboración única que ***fusiona la experiencia de UOVO en la creación de compañías biotecnológicas con la visión inversora y estratégica de CITES.***

***Iniciativa UOVO - CITES: La alianza entre UOVO y CITES no es simplemente financiera, sino una colaboración estratégica para impulsar la revolución biotecnológica en Argentina.*** Ambas entidades comparten la visión de promover el desarrollo sostenible y la resolución de desafíos globales a través de la aplicación de la biotecnología de vanguardia.

Desde **UOVO** desean expresar su profundo agradecimiento al comité de **CITES** por evaluar minuciosamente a Pepton y a los asesores que han fortalecido la propuesta de valor de este proyecto. Esta inversión no solo respalda la visión de **UOVO** sino que también ***valida la importancia y el potencial de Pepton para abordar problemas críticos a nivel mundial.***

***Conociendo a UOVO:*** **UOVO**, como parte integral del **Grupo Terragene**, desempeña un papel fundamental en esta alianza. Su modelo de negocio se divide en dos pilares esenciales: ***UOVO Factory***, donde se generan iniciativas propias bajo una rigurosa evaluación científica y de viabilidad, y ***UOVO Labs***, que proporciona equipamiento de última generación para impulsar la innovación en el ecosistema biotecnológico argentino. ***La infraestructura, el talento y la capacidad de conceptualizar ideas convierten a UOVO en un catalizador clave para la revolución biotecnológica.***

**UOVO** se enfoca en la aplicación de tecnologías de última generación vinculadas a la detección molecular, terapias génicas, secuenciamiento NGS, tecnologías de *mRNA/ncRNA, RNAi*, proteínas de diseño y pre, pro y post bióticos. Con un enfoque innovador, **UOVO** ***busca generar soluciones para industrias como el agro, la salud, la cosmética, los alimentos y el wellness***, entre otras. El soporte de Terragene como empresa madre les permite acercar rápidamente las iniciativas de **UOVO** a compañías relevantes a nivel nacional e internacional. Este respaldo agiliza la validación de tecnologías con posibles clientes y potencia la posibilidad de licenciamiento de productos.

**UOVO**, una empresa del **Grupo Terragene**, ***opera como una usina de startups en ciencias de la vida.*** **UOVO** busca potenciar la experiencia del Grupo en el campo biotecnológico, haciendo un uso eficiente de la capacidad instalada, el talento y la experiencia industrial para la internacionalización de soluciones innovadoras. **UOVO** diseña un modelo innovador de creación de compañías de impacto global bajo un proceso escalable e institucionalizado. Creado por dos científicos rosarinos, **Esteban Lombardía** y **Adrián Rovetto**, ***el Grupo Terragene es líder en Investigación, Desarrollo e Innovación en prevención de infecciones, con un portafolio global.*** Con oficinas en Argentina, Uruguay, México, Estados Unidos, España y China, Terragene exporta tecnología desarrollada en Rosario para más de 90 países.

***Conociendo a CITES:*** **CITES** ***es un fondo de Venture Capital*** que ha sido respaldado por inversores institucionales de relevancia internacional y local, ***posicionándose como un pionero del ecosistema de inversión y desarrollo tecnológico en Argentina.*** Como inversor *deeptech*, no solo aporta recursos financieros significativos a través de su ***fideicomiso CITES I***, sino que también desempeña un papel estratégico fundamental en la dirección y ejecución de proyectos científicos y tecnológicos en sus etapas tempranas.

**CITES** ***se especializa en la inversión en tecnologías de vanguardia, centrándose en proyectos deeptech*** que abarcan diversas áreas como la biotecnología, inteligencia artificial, dispositivos médicos, robótica, entre otras. Esta especialización permite a **CITES** identificar oportunidades únicas de inversión que tienen el potencial de transformar industrias enteras y abordar desafíos globales.

La entidad destaca por su profunda experiencia en la dirección estratégica de proyectos científicos y tecnológicos, especialmente en sus fases iniciales. Colabora activamente con los equipos fundadores y emprendedores, brindando orientación estratégica, acceso a redes de expertos y recursos adicionales que van más allá del capital financiero. **CITES** ***ha consolidado su posición como un referente en la inversión en deeptech en Argentina.*** Su visión va más allá de la rentabilidad financiera, buscando impulsar proyectos que generen un impacto positivo en la sociedad y contribuyan al avance científico y tecnológico del país.

***En Resumen:*** ***El cierre de esta alianza estratégica marca no solo un hito en la inversión para PEPTON, sino también el relanzamiento formal de UOVO***, respaldado por el Grupo Terragene y ahora fortalecido con la experiencia y el apoyo financiero de CITES. ***La inversión superior a los 6 millones de dólares por parte del Grupo Terragene refleja la confianza en la proyección y solidez de UOVO como una plataforma líder en biotecnología.***

***Esta colaboración entre CITES y UOVO*** no es solo un respaldo financiero; ***representa una sinergia estratégica comprometida con el desarrollo de la biotecnología en Santa Fe y en Argentina.*** La inversión inicial en ***Pepton*** es solo el primer paso de lo que anticipamos como ***una serie de proyectos innovadores que marcarán la pauta en la revolución biotecnológica.*** La visión compartida de promover el desarrollo sostenible y la resolución de desafíos globales sitúa a esta alianza como un referente en el impulso de la ciencia y la tecnología en la región. ***Ambas partes tienen la expectativa de fortalecer y ampliar su alianza estratégica en el futuro mediante nuevas coinversiones.***

Mas info disponible en:
***https://cites-gss.com/***
***https://www.linkedin.com/company/cites/***
***https://www.instagram.com/cites_gss/***

## *Programa Innlab:* ocho *startups* presentaron pilotos para brindar soluciones a la industria del seguro

Los proyectos tecnológicos que se enmarcan en el ***Programa de Innovación Abierta*** de **La Segunda** buscan resolver distintos desafíos relacionados al negocio.

**La Segunda Seguros *convocó*** el pasado miércoles ***a las primeras ocho startups seleccionadas para que presenten los avances en las fases de trabajo*** que están llevando adelante junto a los equipos de la aseguradora, dentro del ***Programa de Innovación Abierta Innlab***.

Estas *startups*, cuyas verticales son ***agro (agtech), salud (healthtech) y seguros (insurtechs)*** tienen gran potencial por delante, ya que ***a través de sus innovaciones se busca lograr una mejor respuesta en distintos ramos o líneas de seguro de La Segunda.***

**Co creación de pilotos**

Las ***startups seleccionadas*** que presentaron los pilotos que vienen desarrollando son: para el sector del agro ***SiloReal, Auravant, Wiagro***, para el sector de salud ***Drixit*** y ***Rewell*** y para el rubro de los seguros, ***Wecover, Lisa Insurtech*** y ***Chat-Tonic.***

*«El diseño de los pilotos lo hicieron en conjunto con los líderes de los equipos de cada área involucrada en función de la vertical y del desafío que cada una estaba resolviendo, y con el acompañamiento de la consultora Catalizadores. Lo que podemos destacar es el compromiso que han tenido en todo este proceso, la profesionalidad del equipo y la predisposición para integrarse al negocio de la empresa»,* señaló **Martín Moser, *coordinador del Programa Innlab de La Segunda Seguros.***

Luego de esta instancia vendrán las ***fases de demostración para corroborar que el piloto sea efectivo y dé los resultados esperados.*** La expectativa es muy buena para lo que se viene, **Moser** explicó: *«Cada una tiene un desarrollo y una evolución importante y lo que nosotros estamos buscando es afianzar su despliegue en el mundo del seguro. Es decir, que ellas puedan evolucionar en este rubro y que La Segunda, a su vez, aproveche estos desarrollos para dar una experiencia al cliente distinta, mejorada, con agregado de valor, con nuevos productos y con eficiencia en los procesos».*

**La experiencia *Innlab* en primera persona**

Los ***líderes de las startups*** tuvieron la oportunidad de encontrarse en el edificio corporativo de **La Segunda** y ***compartir e intercambiar ideas sobre los avances de sus pilotos y su proyección.*** El resultado fue muy positivo para cada una ya que les posibilitó, tras tres meses de trabajo, ver el impacto y las respuestas en un auditorio que siguió de cerca cada presentación.

Para **Martín Vázquez, *líder de la startup Rewell***, *«esta fase de inmersión fue muy buena, muy transparente y me parece que la idea del kick off, es decir que estemos todos juntos, fue materializar todo ese trabajo que se hizo. Fue un éxito porque los 8 proyectos mostraron cómo a partir de distintas ideas se pueden superar puntos de dolor en los procesos».*

Además, señaló que para **Rewell** haber sido seleccionados fue muy importante porque *«este producto tiene solo un año, por lo cual contar con la experiencia y el espaldarazo de La Segunda le da otro ancla a tierra, con gente decidida a confiar en el producto».*

**Rewell** es un nuevo desafío de la firma **Héritas** que vienen trabajando con otros desarrollos desde 2015. Puntualmente ***el piloto de Rewell está relacionado con poder brindarles a quienes contratan seguros de vida un servicio mayor que combine ciencia, nutrición y tecnología para promover un estilo de vida saludable.*** Lo que ofrecen es un ***kit que analiza ADN y el microbioma intestinal*** brindando recomendaciones personalizadas con expertos en genética y nutrición. Para **Vázquez,** *«este nuevo servicio puede darle una connotación positiva a quien contrata un seguro de vida, que suma este beneficio de Rewell que es para la calidad de vida, vida saludable, con un beneficio en el presente».*

Otra de las *startups* que participó del evento fue **Chat-Tonic**, que ***propone una solución integral para el desarrollo de chatbots, automatizando conversaciones y procesos***. Su ***CEO*** que reside en Madrid, **Eduardo Orteu**, expresó: *«Es importante para nosotros que en cada proyecto que estamos involucrados veamos que realmente haya un impacto en la operación de nuestro cliente en beneficio del usuario final. En el caso de La Segunda, el piloto repercute sobre un proceso de mejora en la operación de seguros de autos, que es una de las operaciones más grandes de la compañía, es muy atractivo mejorar la experiencia de los clientes».*

**Orteu** agregó: *«Tuvimos una experiencia muy positiva con la oportunidad de presentar lo que habíamos trabajado con los equipos de La Segunda, hubo preguntas interesantes y sentí un buen feedback, es importante tener un auditorio grande para estos proyectos».*

En lo que respecta a soluciones *agtech*, una de las *startups* seleccionadas es **Wiagro**. Su ***titular,* Ariel Ismirlian**, evalúa que ***el potencial de trabajo junto a La Segunda es muy alto*** y señaló: *«Poder tener acceso a años de experiencia y conocimiento en el sector de seguros agrícolas es clave para poder diseñar bien esta integración y creemos que para La Segunda incorporar tecnologías innovadoras como la de Wiagro, con gran potencial de escalamiento, generará una gran sinergia».* Además, contó que vienen trabajando en el desarrollo de tecnologías de monitoreo de granos en el pos cosecha con el objetivo de digitalizar y reducir pérdidas. *«Poder investigar en forma conjunta de qué manera se puede integrar nuestras soluciones con seguros asociados a los granos va a ser clave para el éxito de este desarrollo».*

**Los pasos 2024**

En lo que respecta a lo que sigue para este 2024, el ***líder del Programa Innlab de La Segunda*** proyecta que *«el objetivo de este año es ejecutar los pilotos y monitorear los resultados y a partir de eso, si todo es favorable, continuar en una relación cliente-proveedor, donde cada una de las startups siga evolucionando en este vínculo».*

Por último adelantó: *«Los pilotos son procesos de tres meses, donde buscamos afianzar una relación con un alcance acotado. Si eso sucede se puede planificar a mediano o largo plazo y tener un despliegue más potente con cada una de las ocho. Además, la idea es continuar con el programa, haciendo una segunda etapa».*

## Allianz se mantiene como la aseguradora #1 en el ranking *Brand Finance Global 500*

**Allianz**, líder global en seguros y servicios financieros, ***mantuvo el liderazgo en la categoría de empresas aseguradoras del informe Brand Finance Global 500, conservando el puesto #1.***

Con un ***crecimiento del valor de la marca de un 15% en comparación con 2023 (US$46,889M),*** la empresa ***se ubicó en el puesto número 28 entre las marcas más valiosas del mundo.***

A su vez, **Allianz** fue reconocida por integrar su negocio de medianas y grandes empresas bajo el paraguas de **«Allianz Commercial»** en 2023, reafirmando una fuerte ***calificación de solidez de marca AA+.***

A través de sus asociaciones deportivas y culturales, como el destacado patrocinio de los Juegos Olímpicos y Paralímpicos, **Allianz** está logrando que su marca sea aún más tangible para sus asegurados.

Para conocer más sobre el ranking, hacer ***click acá.***

## Cambios en la Cúpula de la Superintendencia de Servicios de Salud. *Gabriel Oriolo* es el nuevo Superintendente

Designan en el cargo de ***Superintendente de la Superintendencia de Servicios de Salud*** al licenciado **Gabriel Gonzalo Oriolo** en reemplazo del doctor Enrique Héctor Rodríguez Chiantore.

A través del ***Decreto 83/2024***, publicado en el Boletín Oficial del jueves 25 de enero 2024, con las firmas del Presidente Javier Milei y del Ministro de Salud Mario Antonio Russo, ***se dispuso el cese del doctor Enrique Héctor Rodríguez Chiantore en el cargo de Superintendente de la Superintendencia de Servicios de Salud***, organismo descentralizado actuante en la órbita del Ministerio de Salud. Asimismo, ***también se dispuso el cese del licenciado Nicolás Striglio en el cargo extraescalafonario de Gerente General de la Superintendencia de Servicios de Salud.***

Por otra parte, por medio del ***Decreto 83/2024 se designa en el cargo de Superintendente de la Superintendencia de Servicios de Salud al licenciado*** **Gabriel Gonzalo Oriolo**, con rango y jerarquía de Secretario.

A su vez, s***e designa en el cargo extraescalafonario de Gerente General del organismo al doctor*** **Claudio Adrián Stivelman**, con rango y jerarquía de Subsecretario y con carácter de excepción a lo establecido por el artículo 7° de la Ley N° 27.701.

Se puede leer el texto completo del ***Decreto 83/2024 aquí.***

## *OdontoMOBILE*, una plataforma tecnológica única en el mercado de las ART

***La ART líder del mercado desarrolló una nueva aplicación web*** que agilizará el servicio odontológico para las personas accidentadas, acortando los tiempos de tratamiento.

**Prevención ART** sigue avanzando, priorizando las necesidades de los clientes, e incorporando herramientas tecnológicas, para crecer en cantidad y calidad de servicios. Por eso hoy ***presenta OdontoMOBILE, una nueva aplicación web que facilitará la gestión diaria de los prestadores y auditores de odontología,*** facilitando además la comunicación con las personas accidentadas.

Con esta implementación, la empresa da un paso más en innovación, incorporando tecnología por medio de ***una plataforma moderna e intuitiva,*** pensada especialmente para mejorar los procesos internos y brindar servicios de calidad.

***La propuesta es única en el mercado y su uso optimizará los tiempos de trabajo del prestador médico***, quien podrá disponer de la información del paciente en tiempo real y seguir, en forma conjunta con el auditor, el plan de tratamiento, solicitar autorizaciones, registrar prestaciones y enviar facturación.

Otra de sus ventajas es que no ocupa espacio en la memoria de los dispositivos, y permite compartir información mediante un sistema de mensajería y notificaciones, dándole al trabajador la posibilidad de acceder a la agenda de turnos.

***Este desarrollo se suma a KineVirtual y KineMOBILE***. El primero es un *software* con tecnología *Kinectic* que, utilizando los recursos de la realidad virtual, reproduce los movimientos habituales del puesto de trabajo y contribuye a la recuperación del accidentado de una manera innovadora y efectiva. ***KineMOBILE*** es una aplicación desarrollada exclusivamente para **Prevención ART**, a la que se suben ejercicios de rehabilitación kinesiológica, para complementar en el hogar todo el trabajo realizado en el consultorio.

*«En el marco de un proceso de transformación digital, continuamos a la vanguardia tecnológica sumando servicios y beneficios para nuestros clientes, que confirman por qué somos la ART más elegida»,* destacó **Mauricio Miretti, *Gerente General de Prevención ART.***

## La SRT suscribió un convenio de fortalecimiento con la Ciudad de Buenos Aires

Las partes ***acordaron impulsar la mejora continua de las condiciones laborales de los establecimientos productivos*** de la jurisdicción a través de políticas preventivas consensuadas y federales.

El convenio fue rubricado por el ***Superintendente de Riesgos del Trabajo,*** **Gustavo Morón**, y por el ***Secretario de Trabajo y Empleo de la ciudad,*** **Ezequiel Jarvis**, quienes estuvieron acompañados por el director general de Protección del Trabajo de la ciudad, **Fernando Cohen**; el director general de Innovación y Simplificación, **Rodrigo Bouzas**; el gerente general de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo, **Fernando Pérez**, y por la gerenta de Comunicaciones y Atención Ciudadana, **Micaela Silinger**.

A partir de la colaboración conjunta ***se promueve el mejoramiento permanente de la calidad del empleo a través de la ejecución de acciones de fiscalización***, tendientes a verificar las condiciones y medioambiente de trabajo, ***promover la disminución de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y cumplir con los deberes y obligaciones en materia preventiva*** emergentes de las leyes 19.587, 24.557 y 27.348, y demás normas complementarias.

En este sentido, se definen metas inspectivas alineadas con los programas de prevención y reducción de la siniestralidad establecidos por la **SRT**, como así también criterios unificados de inspección a través de la ***implementación del sistema ADU (Acta Digital Única)***. El acuerdo permite, además, llevar adelante políticas orientadas a la prevención de riesgos del trabajo y a la profundización de una cultura preventiva.

Asimismo, las partes intervinientes definieron lineamientos para la investigación de accidentes graves y mortales, mecanismos ágiles para el intercambio de información y políticas de capacitación permanente para el personal de la ***Administradora de Trabajo Local (ATL)*** de la ciudad. ***El vínculo entre la SRT y las ATL se fortaleció a partir de la firma de convenios marco,*** y se sustancia fundamentalmente en acuerdos de capacitación y fortalecimiento, orientado a mejorar la calidad en los procesos de trabajo referidos al control y fiscalización de la salud y seguridad, y fortalecer el funcionamiento integral del sistema de riesgos del trabajo establecido por la ley 24.557.

gourmand

# profile *profile*

## IGUAZÚ GRAND

# Un Resort de lujo en el corazón de Iguazú

## ficha técnica *ficha técnica*

| | |
|---|---|
| NOMBRE | ***IGUAZÚ GRAND by Gran Hotels Lux*** |
| DOMICILIO | *Ruta Nacional 12 Km 1640 Puerto Iguazú, Misiones, Argentina* |
| TELÉFONO | *(+54 03757) 498050* |
| HOTELERÍA | ***Resort 5 estrellas*** |
| INSTALACIONES & SERVICIOS | *134 Habitaciones. Gastronomía: El Jardín Restaurant; La Terraza; Lobby Bar; Pool Bar. Centro de Bienestar: Spa, Sauna Húmedo, Piscina climatizada, 3 piscinas al aire libre. Eventos sociales y corporativos. Club de la Selva* |

Iguazú Grand

A tan solo 15 minutos del Parque Nacional Iguazú e inmerso en medio de este increíble paisaje subtropical, **Iguazú Grand by Grand Hotels Lux** es un *resort* de 5 estrellas considerado referente en Puerto Iguazú, Misiones, ubicado en un entorno que posee una conexión privilegiada y única con la naturaleza.

### Habitaciones

El **Hotel Iguazú Grand** ofrece 134 habitaciones ideales para el descanso, la intimidad y el reencuentro: ***Junior Suite, Executive Suite King Bed, Garden Suite King, Paradise Suite King***, y ***Master Suite King***. Combinando un diseño elegante, moderno y de inspiración local, sus 134 habitaciones sumergen al huésped en la elegancia y el lujo que se espera de uno de los mejores hoteles en Puerto Iguazú. Todas las habitaciones poseen una comodidad sofisticada. Con vistas a las piscinas del hotel o a la exuberante vegetación y los jardines diseñados por el renombrado arquitecto paisajista franco-argentino ***Carlos Thays***, sus *suites* han sido diseñadas para satisfacer las necesidades de los viajeros más exigentes, contando con *Wi-Fi* de cortesía, minibares, camas con acolchado doble y *Smart TVs*.

### Gastronomía

Otra de las perlas del destino es su distinguida gastronomía. **Iguazú Grand** presenta una colección de restaurantes y bares de primer nivel, a la par de los mejores establecimientos gastronómicos y de entretenimiento en Puerto Iguazú. Creado para los amantes de la cocina gourmet, el ambiente elegante y el servicio impecable, cada uno de sus restaurantes garantiza una experiencia gastronómica inolvidable, ya sea que el visitante busque una exploración de las auténticas delicias argentinas, un desayuno suntuoso o un lugar para relajarse con amigos mientras comparte tragos exclusivos y deliciosos bocadillos. La oferta gastronómica está representada por ***El Jardín Restaurant, La Terraza, Lobby Bar y Pool Bar.***

**El Jardín Restaurant:** Está ambientado en un ambiente cálido y sofisticado, con vista a los jardines. Todos sus platos se caracterizan por ser de producción orgánica, no se utilizan aditivos ni conservantes, y los ingredientes, las verduras y las carnes provienen de una agricultura nacional y ganadería certificada y respetuosa con el medio ambiente. ***El Jardín*** invita a disfrutar de una experiencia sensorial única de alta cocina inspirada en la gastronomía tradicional.

**La Terraza:** En honor a las tradiciones culinarias locales, combina la gastronomía orgánica con innovadoras técnicas de maduración de la carne para ofrecer una experiencia gastronómica sustentable. Para degustar y compartir con la familia y amigos en un ambiente rústico con vista a las piscinas. El concepto de cocina casera fue desarrollado en la búsqueda del sabor más puro de los alimentos y la incorporación de métodos sustentables para la preparación de cada plato.

**Lobby Bar:** Ofrece servicio de coctelería, carta de vinos y variedad de *snacks*. Cuenta con una terraza exterior con vista a los jardines naturales y piscinas. Se trata de un amplio espacio abierto lleno de luz natural que constituye un excelente lugar de encuentro para que sus huéspedes disfruten desde una taza de café, hasta exquisitas comidas acompañadas de una extensa carta de vinos.

**Pool Bar:** Ubicado en el corazón del hotel y rodeado de áreas verdes, es el escenario perfecto para disfrutar y compartir refrescantes sabores y cócteles. También es ideal para acomodarse y tomar una bebida refrescante junto a la piscina. ➤

## IGUAZÚ GRAND

# Una experiencia increíble en comunión con la naturaleza

### Eventos

En un lugar de ensueño especialmente diseñado para un casamiento inolvidable, una fiesta o aniversario, las ocho hectáreas de hermosos jardines del **Hotel Iguazú Grand** son más que una escapada selvática y exuberante. Ofrecen un impresionante escenario para reuniones corporativas y sociales. El personal de gestión de eventos del hotel diseñará un plan personalizado para cumplir con los requisitos específicos de cada cliente, desde la gastronomía y una impresionante decoración del lugar hasta presentaciones audiovisuales y ecoaventuras.

Hotel Iguazú Grand dispone de 935 metros cuadrados de espacio para eventos y de cuatro lugares distintivos para realizarlos.

### Grand Hotels Lux

En la Selva, la playa o la ciudad, la colección de **Grand Hotels Lux** ofrece diferentes propuestas en los mejores destinos para que el huésped pueda desconectarse y recomponer cuerpo y mente en una estadía única, logrando experiencias significativas en entornos excepcionales.

**Grand Hotels Lux** es un sello de calidad en cada destino, garantizando ambientes que armonizan con el contexto de cada lugar, siendo amigables con el entorno, la sustentabilidad, las comunidades locales de cada destino y la cultura de cada lugar.

En cada hotel de la cadena, los huéspedes podrán disfrutar de una gastronomía regional e internacional para deleitar los paladares de los más exigentes. Cada destino cuenta con su propio restaurante abierto tanto para los huéspedes como para el público en general.

La propuesta de cada hotel de la colección, brinda la posibilidad de relajarse en las instalaciones de cada propiedad. Spa, piscinas externas e internas climatizadas, circuitos de aguas, masajes, tratamientos relajantes, son algunas de las diferentes experiencias que los huéspedes podrán disfrutar.

Como atractivos para grandes y chicos, los hoteles de la cadena cuentan con propuestas de salas de juegos, talleres y actividades especiales disponibles todo el año.

### Club de la Selva

**Iguazú Grand** ofrece amenidades y actividades que toda la familia puede disfrutar. Para los niños, viajar representa una oportunidad para nuevas experiencias, descubrimientos y amistades. Para los padres, saber que su hijo está feliz, seguro y comprometido, brinda la tranquilidad necesaria para un viaje relajante.

En el ***Club de la Selva***, los más pequeños son los protagonistas, donde podrán jugar y participar en talleres creativos, actividades teatrales y aprender sobre la cultura y el entorno natural guaraní, con una serie de actividades recreativas, lúdicas, educativas y al aire libre.

El espacio ofrece juegos como el fútbol de jabón, minigolf, escalada, tirolesa y caminatas a lo largo del ***Camino Ecológico***. Para quienes se atrevan, ***El Club de la Selva*** ofrece también tirolesa y escalada proponiendo una experiencia inigualable.

Uno de sus principales atractivos es el ***Sendero Ecológico***, donde se puede apreciar la fauna y la flora del destino y los guías cuentan en cada estación las historias y leyendas de la cultura guaraní. Este increíble recorrido con diferentes estaciones finaliza con la llegada a un magnífico mariposario.

### Centro de Bienestar

Como uno de los mejores SPA de Iguazú, el ***Centro de Bienestar*** es el complemento perfecto para disfrutar tratamientos terapéuticos, masajes relajantes, tratamientos faciales, hidromasajes y terapias de lodo. El uso de ingredientes naturales como yerba mate, oro, miel, cítricos y hierbas locales incorporan las esencias curativas de la selva a cada régimen. Por otra parte, el salón del hotel ofrece servicio de peluquería, así como manicura, pedicura y otros servicios de belleza.

Además de los tratamientos en cinco salas privadas, también se puede disfrutar del sauna húmedo, la sala de relajación, la piscina climatizada y una terma romana. El ***SPA Iguazú Grand*** cuenta con un amplio gimnasio y tres inmensas piscinas al aire libre.



Planeadores del Verano
con SANCOR SEGUROS
RELAJÁ
Tu verano está en nuestros planes
CONOCÉ MÁS
O consultá con tu Productor Asesor de Seguros
Nº de matrícula SSN 0224
Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-8400
www.argentina.gob.ar/ssn
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Año 31 - Nº 755

# informe operadores de mercado

Buenos Aires, 2º Quincena Enero 2024

GALENO SEGUROS
TU TRANQUILIDAD CRECE.
www.galenoseguros.com.ar

GALENO SEGUROS
TU TRANQUILIDAD CRECE.
www.galenoseguros.com.ar

CARA a CARA

# Juan Ignacio Luco

Soltero - 33 Años - Signo Aries (26-03-1990)

**Productor Asesor de Seguros en Hereter & Luco**

**UN HOBBY**
*Golf*

**LA JUSTICIA**
*Es la que nos salvará*

**SU MAYOR VIRTUD**
*Ser yo mismo*

**LA SEGURIDAD**
*Una de las patas fundamentales del Estado*

**AVIÓN O BARCO**
*Avión*

**VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**
*Elegante Sport*

**UN SER QUERIDO**
*Mi hermana*

**ACTOR Y ACTRIZ**
*Ricardo Darín y Cecilia Roth*

**UNA ASIGNATURA PENDIENTE**
*Recibirme de Contador*

**LA MENTIRA MÁS GRANDE**
*Que los hinchas de Boca son la mitad más uno*

**NO PUEDO DEJAR DE TENER...**
*El celular*

**UN RIESGO NO CUBIERTO**
*El amor*

**UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY**
*Vacaciones con la familia en Brasil*

**LA MUERTE**
*La que no podemos gambetear*

**EL MATRIMONIO**
*Polémico*

**SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**
*La Ruedita*

**¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?**
*Todos son interesantes, el tema es cuánto uno quiere ganar*

**LA INFLACIÓN**
*Es lo peor que nos pasó en los últimos 40 años*

**TENGO UN COMPROMISO CON...**
*La celiaquía*

**EL PASADO**
*Pisado*

**EL DÓLAR**
*Gran problema para los argentinos*

**LE TENGO MIEDO A...**
*Dejar de ser celíaco*

**LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES**
*No*

**EL FIN DEL MUNDO**
*Se acerca*

**UN PERSONAJE HISTÓRICO**
*Raúl Alfonsín*

**EN COMIDAS PREFIERO...**
*Salado*

**UNA CANCIÓN**
*«La melodía de Dios» - Tan Biónica*

**PSICOANÁLISIS**
*Recomiendo*

**ME ARREPIENTO DE**
*Pocas cosas*

**LA INFIDELIDAD**
*Es un gran problema*

**ESTAR ENAMORADO ES...**
*Pegarle mordiscos a la luna (Grupo Play!)*

**LA CORRUPCIÓN**
*Un cáncer*

**EN TEATRO**
*No soy fan del teatro*

**¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?**
*La fiaca*

**ESCRITOR FAVORITO**
*Tengo poca lectura, pero podría ser Paulo Coelho*

**UN PROYECTO A FUTURO**
*Ser Contador*

**¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**
*Traición*

**EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**
*Machu Picchu*

**UN FIN DE SEMANA EN...**
*Bombinhas*

**LA CULPA ES DE...**
*Fatmagül*

**MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIO ÚLTIMAMENTE**
*Mejor: La extorsión; Peor: Nowhere*

**LA TRAICIÓN**
*Está a la vuelta de la esquina*

**MI MODELO PREFERIDO ES...**
*Messi*

**¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?**
*«Ahora Alfonsín»*

**SU BEBIDA PREFERIDA**
*Fernet*

**EL AUTO DESEADO**
*Cualquiera*

**¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA DE SUS AMIGOS?**
*Que siempre están*

**DIOS**
*No existe*

**MI MÚSICO PREFERIDO ES...**
*Mick Jagger*

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

**EL CLUB DE SUS AMORES**
*River Plate*

**EL PERFUME**
*Giorgio Armani*

**EL GRAN AUSENTE**
*Panchette*

**LA MUJER IDEAL**
*La que te ceba mates*

**RED SOCIAL PREFERIDA**
*Twitter*

**SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**
*De River Plate*

**UN MAESTRO**
*Sarmiento*

**UN SECRETO**
*No tengo*

**EN DEPORTES PREFIERO...**
*Golf*

**UNA CONFESIÓN**
*No tengo*

**NO PUEDO**
*Comer harinas*

**MI PEOR DEFECTO ES**
*Ser muy bueno*

**MARKETING**
*Fundamental*

**¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?**
*Un lavarropas*

**¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?**
*Practicar Yoga*

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