



informe

operadores de mercado



Entrevista a Federico Bacci CEO de Grupo Absa



Cultura y ADN Absa



Si la justicia es ciega, qué mejor que un excelente equipo de profesionales para guiarte.

GARANTÍAS JUDICIALES



SCANEÁ
PARA COCER MÁS



«La baja de la inflación y de las tasas abre un nuevo escenario para el Mercado»

Según la visión del conductor de Grupo Absa, el sector enfrenta un cambio de ciclo. «Hoy las aseguradoras deben ser mucho más rigurosas con el resultado técnico de sus carteras; aquellas que no resuelvan eficazmente esta ecuación pueden afrontar problemas de liquidez», advierte el ejecutivo. Grupo Absa posee un negocio muy grande de Seguros Patrimoniales bien diversificado en líneas personales, pymes y negocios corporativos. Y se ha caracterizado por ser un bróker pionero en el desarrollo tecnológico del sector.



Bacci. «Con una economía más estable, somos muy optimistas de cara al crecimiento que tendrá el ramo Vida en 2025. Por otro lado, el resurgimiento del crédito presenta también una muy buena oportunidad para la venta de vehículos. Y si vamos a riesgos más complejos, la minería y el segmento energético también serán nichos de fuerte crecimiento».

Escribe **Diego Fiorentino**

La continua desaceleración de la inflación y la baja de las tasas financieras abren un nuevo escenario para el mercado asegurador local. Así lo confirma **Federico Bacci, CEO de Grupo Absa**, que intermedia seguros a través de más de 350 productores de Patrimoniales y unos 100 agentes de Vida individual.

«Si bien un contexto inflacionario genera mucho trabajo en la administración de las carteras por la alta frecuencia de refacturaciones, endosos y reclamos constantes de los clientes por recotar sus pólizas en búsqueda de mejores precios, también viene de la mano de altos rendimientos financieros que les permiten a las compañías jugar entre el resultado técnico y el financiero. Pero con baja inflación este escenario desaparece, ya que los rendimientos se reducen drásticamente y eso obliga a las aseguradoras a ser mucho más rigurosas con el resultado técnico de sus carteras. Por eso, aquellas que no resuelvan eficazmente esta ecuación ➡»



R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

vda. DE MAYO 1370 1° PISO, CABA
www.rasare.com.ar
info@rasa-re.com.ar
00 54 11 4384- 7313 / 4381 2642 / 4383 6147

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

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



PROTAGONISTAS

Experiencia y Trayectoria



Federico Bacchi acredita más de 30 años de trayectoria en el mercado asegurador local. Antes de asumir como **CEO de Grupo Absa**, en 2022, desarrolló su carrera en varias compañías de primera línea, tales como **Zurich, RSA y Sura**, en las cuales se desempeñó como director comercial y también fue miembro del Comité de Dirección.

El ejecutivo es licenciado en Ciencias de la Comunicación egresado de la UBA y realizó varios programas de formación tanto a nivel nacional como internacional. Entre ellos se destacan **Negocios Comerciales (Chilena Consolidada); Presentaciones orales efectivas y Herramientas y conceptos básicos para la gestión (Arthur Andersen); Los seguros en un contexto inflacionario (Zurich); Ganar con el proceso del cliente (RSA) y Desarrollo de Liderazgo (Berkshire Consultancy).**

→ pueden afrontar problemas de liquidez. Como productores asesores de seguros nuestro rol es proteger a los clientes y asesorarlos sobre este cambio de escenario», explica el ejecutivo en diálogo con **Informe**.

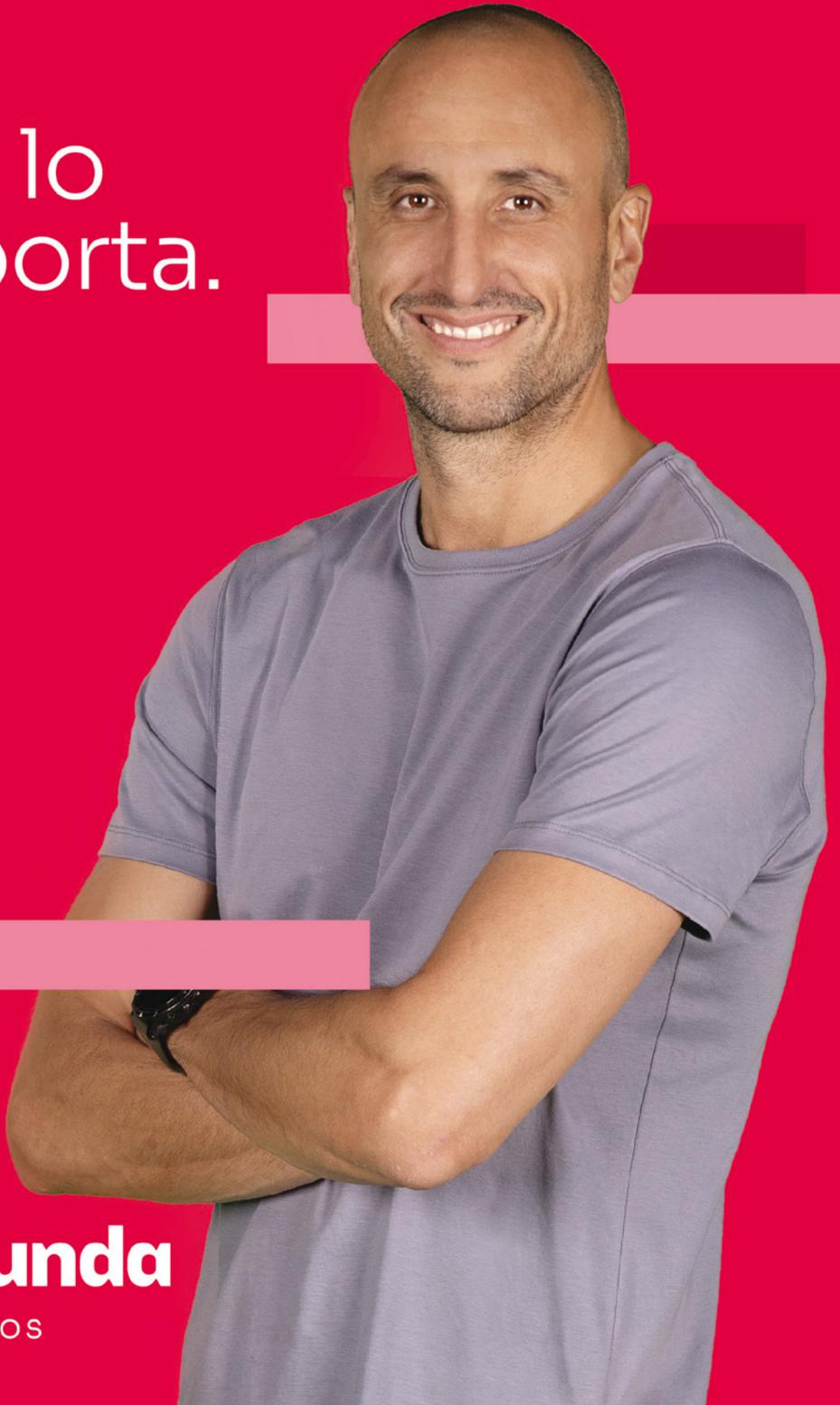
- ¿Cómo está compuesta actualmente la cartera que intermedian?
- Tenemos un negocio muy grande de seguros Patrimoniales bien diversificado en líneas personales, pymes y negocios corporativos. También contamos con un equipo exclusivo para el desarrollo de la cartera de ART y tenemos una cartera muy atractiva de Vida individual. En otras palabras, poseemos una cartera bien diversificada y apalancada en distintas líneas y segmentos para ofrecerles a nuestros PAS la mayor variedad de negocios posible.
- ¿Qué negocios tienen mejores perspectivas de desarrollo?
- Con una economía más estable, **somos muy optimistas de cara al crecimiento que tendrá el ramo Vida en 2025**. Por otro lado, el resurgimiento del crédito presenta también una muy buena oportunidad para la venta de vehículos. Y si vamos a riesgos más complejos, **la minería y el segmento energético también serán nichos de fuerte crecimiento.**

« Hay que desafiar las formas de venta y administración preestablecidas para movernos hacia una manera más moderna de comercializar »

- ¿Cómo están resolviendo el soporte tecnológico de su negocio? ¿Qué herramientas les brindan a sus productores para hacer frente al contexto digital?
- Grupo Absa se ha caracterizado a lo largo de los años por ser un **bróker pionero en el desarrollo tecnológico del sector**. Somos los creadores de **AbsaNet**, uno de los softwares más reconocidos del mercado para **la gestión y administración de carteras de seguros**, el cual hoy les brindamos a nuestros más de 450 productores de Patrimoniales y Vida individual. Asimismo, les damos a nuestros clientes la posibilidad de gestionar sus pólizas de través de nuestra **App de Asegurados**. Sabemos que la inmediatez y la conectividad son determinantes en estos tiempos, por eso **hemos incorporado la robótica y la IA en los procesos internos del bróker para que todos nuestros procesos sean más ágiles y sencillos.**
- ¿Piensa que los productores perderán terreno a medida que avance la venta online para los seguros estandarizados?
- Perderán terreno no solo los productores sino también

cualquier canal de venta que no capture la demanda de los asegurados. **Los clientes quieren rapidez y sencillez.** Por eso hay que desafiar las formas de venta y administración preestablecidas para movernos hacia una manera más moderna de comercializar. **Yo no creo que en la industria aseguradora vivamos una desintermediación sino más bien una reintermediación.** En el pasado un cliente solo interactuaba con un único canal en su ciclo de compra y posventa. En la actualidad, con el avance de la tecnología nos tendremos que acostumbrar a que el cliente sale de **shopping** y cotiza en directo, emite con un productor y soluciona un trámite a través de una app. **Quienes muestren rigidez y no se adapten seguramente pondrán en riesgo sus carteras.** →

Primero lo que importa.



El seguro seguro, ahora más cerca.

Nueva App

www.segurometal.com



la segunda

SEGUROS



PROTAGONISTAS

« Al ganar preponderancia el resultado técnico, ya no veremos diferencias de precios tan grandes entre las compañías. Y a igualdad de precio, ganan el servicio y la calidad »

→ ¿Cómo calificaría los tiempos de liquidación y pago de siniestros por parte de las aseguradoras con las que trabajan?

- Como grandes administradores de carteras que pertenecen a nuestros productores tenemos la responsabilidad de ofrecer un panel de compañías sólidas que respondan a la hora del siniestro. **El 80% de nuestra cartera está colocada en compañías multinacionales, con accionistas fuertes que responden ante cualquier imponderable.** Vemos con mucha preocupación a las compañías nacionales cuyas carteras exhiben un alto porcentaje del ramo Automotores, en algunos casos superior al 70%. En este contexto, tener una cartera tan orientada a la rama que peor siniestralidad presenta es uno de los riesgos que evitamos para nuestros clientes.

- ¿Qué pasa con los precios y las sumas aseguradas en el actual contexto?

- Al ganar preponderancia el resultado técnico, ya no veremos diferencias de precios tan grandes entre las compañías. Y a igualdad de precio, ganan el servicio y la calidad. Por eso **creemos que las aseguradoras internacionales tendrán una oportunidad de volver a crecer en market share.** →



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



FEDERACION PATRONAL SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar



SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

www.argentina.gob.ar/ssn

Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado 0800-666-9400

N° de inscripción SSN Rubro Ramos Generales 726

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 32 / N° 777 - Diciembre 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. Anibal Cejas.

Dra. Gabriela Álvarez.

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

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

ESCUCHÁ

TENEMOS ALGO QUE DECIRTE



SOMOS MUCHO MÁS QUE UN PROVEEDOR

Somos el **aliado estratégico** que te garantiza productos a medida, tecnología de punta, y más importante aún, te **escucha** y **asesora** en la organización de todo el proceso.

DC
DC SISTEMAS
TECNOLOGÍA ASEGURADORA

4393.0110 (líneas rotativas)

info@dcsistemas.com.ar

www.dcsistemas.com.ar

PROTAGONISTAS

« Los fuertes crecimientos en pesos que tuvieron las primas en 2024 ya no tendrán tres dígitos. Por eso la evolución de los gastos es la variable clave para obtener rentabilidad »

» - ¿Cómo proyecta 2025 en materia de producción y de rentabilidad del negocio?

- El negocio de autos y motos crecerá mucho de la mano de la prenda y el leasing. A estas líneas les sumaría el crecimiento en ventas nuevas que esperamos para Vida individual. Por el lado de la rentabilidad, la clave será el manejo de los gastos. Los fuertes crecimientos en pesos que tuvieron las primas en 2024 ya no tendrán tres dígitos. Por eso, la evolución de los gastos es la variable clave para obtener rentabilidad.



- ¿Cuáles son los próximos pasos de la organización?

- Hemos definido claramente nuestra estrategia y vamos a trabajar fuerte en tres pilares fundamentales: el primero son los recursos humanos; queremos que nuestra gente se pueda desarrollar profesional y personalmente. El segundo es el crecimiento de nuestro negocio, para lo cual invitamos a todos los productores de Patrimoniales y a los agentes de Vida a que se sumen a nuestra red; y el tercero es la tecnología aplicada a eficientizar nuestros procesos para brindar un mejor servicio a PAS y asegurados. La velocidad de los cambios en los hábitos de consumo de los usuarios nos pone frente al reto de desafiar nuestras costumbres y cambiar para estar a la altura de lo que los clientes demandan. La clave es mantenernos relevantes.

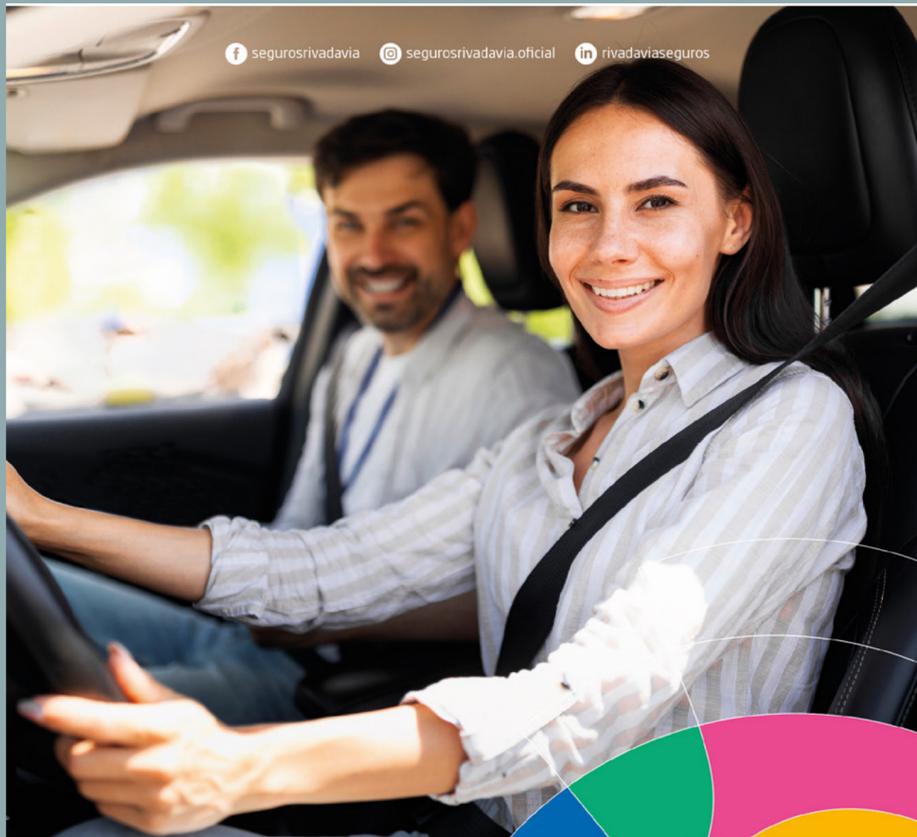


Visión de Organizador



Grupo Absa nació en 1982 como un proyecto unipersonal de Alejandro Bleuzet, un productor asesor de seguros independiente que con el tiempo fue sumando gente para dar soporte a los clientes y a la administración del negocio. Dos hitos marcaron el desarrollo del modelo de negocios de la organización, que desde sus orígenes se caracteriza por estar presente en la relación entre compañías, productores y clientes, lo cual le valió para llegar a ser uno de los organizadores de productores más destacados del mercado: la adquisición de un sistema de administración integral del bróker y el aprovechamiento de la estructura administrativa para que otros productores puedan apoyarse en ella y dedicarle más tiempo a la parte comercial.

Por estos días, el grupo nuclea a más de 450 productores distribuidos principalmente en la ciudad de Buenos Aires a través de dos unidades de negocios: Seguros Patrimoniales y Seguros de Vida individual. También son significativos los negocios en ART, Caución y riesgos varios corporativos.



RIVADAVIA
Es más seguro

+54 9 11-3989-8000

Consultá con tu Productor/a Asesor/a de Seguros

segurosrivadavia.com

Nº de inscripción SSN 0222

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

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

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

PRUDENCIA
Seguros



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



Los Aseguradores se mueven entre la crisis y la oportunidad

En los últimos días del año, se van cerrando los balances y podemos ver con perspectiva el recorrido anual del sector asegurador en todas sus dimensiones. Para dialogar sobre estos temas, convocamos a Julián García, Director Ejecutivo de ADIRA; Rosana Ibarrrat, Presidente de la AACMS, y a Facundo Elizalde, Presidente de la Cámara Insurtech Argentina. Juntos, trazaron un panorama sobre la evolución del mercado asegurador, la solvencia, la litigiosidad y otras variables.

Escribe Lic. Anibal Cejas

La solvencia, la digitalización y la litigiosidad son los principales desafíos que enfrenta el mercado asegurador. Al respecto, Julián García, Director Ejecutivo de Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA), reflexionó: «A lo largo del 2024, la economía de nuestro país ha vivido cambios de una profundidad inédita, cuyas consecuencias han establecido y están generando un cambio en las reglas de juego de los mercados.

Los efectos devastadores de una inflación desmedrada con la que transitamos el 2023 y los comienzos del 2024 tuvieron consecuencias negativas sobre la producción del mercado. Los ajustes de tarifas a lo largo del año, fueron insuficientes y siempre ex post respecto al incremento de los valores siniestros», señaló.

Y continuó: «Una marcada diferencia se comenzó a experimentar a partir de mitad de año, cuando los índices inflacionarios comenzaron a reducirse hacia valores más gestionables, aunque aun elevados en una economía estable.

Este proceso de reducción de la inflación implica una mejor relación de tarifas en relación a los costos operativos. Además,



la incipiente reactivación de las ventas de automóviles y otros parámetros de la actividad económica que van estabilizando su comportamiento, permiten augurar que lo peor ya ha pasado».

Luego, la Presidente de la Asociación Argentina de Cooperativas y Mutualidades de Seguros (AACMS), Rosana Ibarrrat, afirmó: «Durante el primer semestre de 2024, el mercado experimentó una mayor incertidumbre provocada por

las condiciones políticas y económicas que generaron las elecciones presidenciales. Esta incertidumbre afectó tanto a la oferta como a la demanda de seguros.

Sin embargo, a medida que transcurrió el 2024, las aseguradoras lograron ajustar sus tarifas a la inflación y adaptarse a los cambios del mercado, lo que provocó que en el segundo semestre aparecieran señales de estabilización.

En el segundo semestre, si bien la inflación tuvo una merma considerable, continuó siendo un reto para las aseguradoras, que lograron mantener un crecimiento sostenido en sus ingresos, especialmente debido a los ajustes de precios y la adaptación de productos a las necesidades cambiantes de los consumidores.

En términos generales, el segundo semestre de 2024 mostró una mejor performance en comparación con el primero, impulsado por un leve repunte en la confianza económica y el ajuste de los precios de los seguros», concluyó.

Más adelante, Facundo Elizalde, Presidente de la Cámara Insurtech Argentina, expresó: «El sector insurtech argentino ha mostrado una notable resiliencia durante el primer trimestre de 2024, adaptándose a un contexto macroeconómico muy desafiante.

La industria ha implementado estrategias innovadoras para mantener su competitividad frente a la inflación. Entre las mismas se incluye el desarrollo de herramientas para la actualización dinámica de sumas aseguradas; la implementación de modelos de microseguros con mayor accesibilidad; el uso de la automatización de procesos para optimizar los costos operativos; y la diversificación de carteras y desarrollo de nuevos nichos de mercado».

Solvencia

El siguiente aspecto puesto en cuestión fue la solvencia. Gran tema de este año, y de muchos otros atrás también, por qué no.

Durante 2024, la nueva gestión de la SSN estuvo muy activa en la implementación de medidas cautelares frente a déficit de capital detectados en los balances trimestrales.

Sobre el particular, García comentó: «Las variables macroeconómicas afectaron el comportamiento de todos los actores de los mercados, y la incertidumbre dificultó sobremanera la toma de decisiones en escenarios de cambios tan significativos.»



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

LIBRA
SEGUROS



Somos el seguro para que avances con actitud.



En **Libra Seguros** priorizamos siempre a las personas, avanzamos en soluciones y tenemos infinitas ideas a la hora de buscar respuestas. Por eso cuando pienses en seguros, pensá en **#ActitudLibra**.

Contactate con tu productor de seguros o llámanos al **0800 888 5427** o contactate por **libraseguros.com.ar**



▲ Rosana Ibarrart, Presidente de AACMS

➔ Es indiscutible que la solvencia del sector no escapa a las consecuencias de las generales de la ley.

A partir del reordenamiento de los precios del mercado, la estabilización de los rendimientos financieros, las depuraciones de carteras, etcétera, se deberían ir adecuando los índices de solvencia de las compañías. Es indiscutible que habrá fuertes ajustes y que varios actores del mercado asegurador sufrirán consecuencias.

En ese sentido, **Ibarrart** resaltó la capacidad de adaptación que ha mostrado el mercado asegurador en la última década, frente a los distintos escenarios que se han presentado: «A través una pandemia con éxito, y ha sabido adaptarse

a los contextos de alta volatilidad económica y cambios abruptos del contexto macroeconómico.

El poder de resiliencia que posee el mercado ha demostrado la versatilidad para actuar ante contextos cambiantes.

En el mismo sentido, el camino hacia una consolidación de la estabilidad macroeconómica plantea nuevos desafíos para todos los actores del mercado.

En este escenario dependerá de la capacidad que logremos para repensar algunas variables del negocio, de implementar estrategias de inversión más diversificadas, de modernizar las herramientas de gestión de riesgos y adaptarse a los cambios regulatorios», determinó.

Virtual

Por su parte, **Elizalde** observó una gran disparidad en cuanto al grado de avance de cada tipo de tecnología y su adopción por parte de los distintos perfiles de aseguradoras. Sin embargo, señaló un punto en común positivo: «El mercado tiene hoy conciencia sobre la necesidad de adopción de nuevas tecnologías en búsqueda de la eficiencia y de cubrir la alta demanda de mejores servicios por parte de los asegurados. A partir de ello, van tomando acción en consecuencia».

Dentro de los avances que se observan, **Elizalde** destacó algunos, los cuales dividió en *back* y *front end*.

Respecto al *back end*, hay una creciente implementación de sistemas *core* modernos basados en la nube. También se están adoptando arquitecturas *API-first* que permiten mayor flexibilidad e integración, y se están desarrollando *data lakes* y herramientas de análisis predictivo.

Además, resalta la automatización de procesos de suscripción y gestión de siniestros.

En cuanto al *front end*, **Elizalde** observó que ha aumentado el desarrollo de aplicaciones móviles con funcionalidades completas para clientes. Además, aumenta cada vez más la implementación de *chatbots* y asistentes virtuales para atención al cliente, así como también los portales de autogestión para clientes con capacidades transaccionales. Unido a esto, se observó una mayor integración de sistemas de pago digitales y billeteras virtuales.

PAS y digitalización

A veces pareciera que la era digital avanza sobre la dimensión humana de forma absoluta. Sin embargo, en lo que refiere a los actores del mercado asegurador, **el rol del PAS sigue tan vigente e incluso adquiere mayor relevancia**.

En ese sentido, **Ibarrart** dijo: «El productor asesor de seguros es el principal canal de comercialización y asesoramiento que tiene el mercado, lo que indudablemente denota su importancia tanto en la venta como en el servicio post-venta del cliente.

Esto es producto de la atención personalizada que el productor tiene con cada uno de sus asegurados, lo cual le otorga un valor que no puede ser reemplazado con otro medio de comercialización o atención.

Todo esto ha quedado demostrado en los últimos tiempos donde el productor ha sido el que ha estado en contacto permanente con las necesidades de los clientes (pandemia, inflación, falta de insumos, y más).

Ahora bien, sin grandes inversiones, hoy el productor asesor tiene la posibilidad de acceder a diversas tecnologías que le pueden brindar una mejora importante en sus procesos internos.



▲ Julián García, Director Ejecutivo de ADIRA

El análisis de datos, las habilidades técnicas y de comunicación digital, junto al valor que representa su profesionalidad, le ofrece la oportunidad de mejorar sustancialmente la experiencia de sus clientes».

A esto, **Elizalde** sumó: «Aunque falta mucho por hacer para que la mayoría de los PAS se vuelque al uso de tecnología, el nivel de digitalización de los Productores Asesores de Seguros (PAS) ha experimentado una evolución significativa, caracterizada por:

- Adopción de plataformas CRM específicas para la gestión de carteras.
- Utilización de herramientas de cotización en tiempo real.
- Implementación de firmas digitales y documentación electrónica.
- Desarrollo de presencia en redes sociales y marketing digital.
- Capacitación continua en nuevas tecnologías y herramientas digitales».

A continuación, intervino **García**: «Debemos todos comprender que las herramientas digitales son solo eso, herramientas, que facilitan los procesos de gestión, aceleran el flujo de información, simplifican el vínculo entre clientes y Compañías.

Los PAS son y serán siempre la cara visible frente a los asegurados. La era digital, teniendo en cuenta los factores expresados, permite que el productor se enfoque con más profundidad y profesionalidad en su función de asesoramiento a los clientes y desarrollo de la conciencia aseguradora al mercado. Es necesario palpar el pulso de los asegurados y de las tendencias de la actividad económica para sugerir y demandar nuevos y mejores productos.

Podemos afirmar que la «A» de asesor de los PAS, debe primar sobre la «P» de productor en un mundo de cambios cada vez más vertiginosos y demandantes».



▲ Facundo Elizalde, Presidente de la Cámara Insurtech 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

Les deseamos
¡Felices Fiestas!
a las y los
trabajadores
de la actividad

SINDICATO DEL SEGURO

OSSEG AMTRAS FIDEC



CÁMARAS

Esto implica lograr un equilibrio sostenible en la relación técnica del seguro, asegurando que los ingresos sean suficientes para cubrir tanto los costos asociados a los siniestros como los operativos, en un contexto económico aún inestable.

Para alcanzar este objetivo, es fundamental implementar una gestión de riesgos estricta, establecer tarifas adecuadas y aprovechar al máximo las tecnologías disponibles para optimizar procesos. De esta manera, se asegura la viabilidad del negocio a largo plazo sin afectar la calidad del servicio ofrecido a los clientes.

Adicionalmente, el sector debe fomentar una mayor cultura aseguradora, promoviendo entre la población el entendimiento del seguro como una herramienta de protección financiera y no como una obligación. Esto es esencial para incrementar la penetración en segmentos aún desatendidos, como ciertas poblaciones y pequeñas empresas.

Al mismo tiempo, es crucial responder a las expectativas de consumidores que son cada vez más digitales y exigentes, lo que demanda modelos de negocio más ágiles y accesibles.

Finalmente, un desafío importante radica en diferenciarse a través de experiencias al cliente que destaquen por su valor agregado, más allá de la competencia basada únicamente en precios bajos.

→ Siniestralidad y litigiosidad

Respecto a estos dos aspectos, **García** comentó: «La siniestralidad del mercado ha evolucionado en forma variada de acuerdo a las distintas ramas.

La recesión y caída de la actividad a lo largo de casi todo el año 2024 ha hecho que no se presentaran variaciones significativas en los volúmenes de siniestros, aunque sí ha habido una afectación significativa de los valores de los repuestos, muy por arriba del IPC.

Elo se puso de manifiesto en los costos de indemnización. A pesar de ello, el mercado en general respondió a la cobertura de los siniestros.

En cuanto a la litigiosidad, contó que está afectando seriamente a la estabilidad del mercado asegurador, en particular a los Riesgos de Trabajo, donde existen fallos judiciales que establecen montos indemnizatorios y/o tasas de actualización muy por arriba de la inflación y de la razonabilidad del daño que se desea indemnizar.

Y compartió: «Hemos iniciado a través del **Comité Asegurador Argentino**, que nuclea a todas las Cámaras del sector, una acción de comunicación y relacionamiento con los Poderes Judiciales de la Nación y de las Provincias a fin de concientizar lo improcedente de muchos fallos. También se ha sumado el **CIDeS (Centro de Investigación para el Desarrollo del Seguro)**, recientemente creado como Think Tank del mercado asegurador.

La litigiosidad debe ser un tema donde todos debemos enfocar nuestras energías. Está en juego la subsistencia de muchas empresas del mercado asegurador y en particular la seguridad jurídica, pilar sustancial para el crecimiento de la actividad económica y, por ende, de los seguros.

Por su parte, **Ibarrart** indicó: «Al registrarse un importante pico inflacionario entre los meses de enero y marzo, potenciado por los ya faltantes de repuestos, cubiertas y vehículos, se incrementaron los costos de daños materiales más que proporcionalmente. En general, en el segundo semestre, y principalmente a partir de septiembre, se vislumbra una tendencia al amesetamiento en estos costos.

Sin dudas, la siniestralidad y su obligado correlato con la judicialidad han sido temas muy recurrentes durante todo el transcurso del 2024. La cuantía de las indemnizaciones dispuestas por los jueces de todo el país, pero especialmente en la justicia nacional, con valores actuales multiplicados por tasas desproporcionadas han presentado un frente complejo para todo el mercado.

Y prosiguió: «La novedad judicial del año sobrevino a mediados de octubre con el dictado del fallo de la Corte Nacional 'Barrientos', que llegó para remediar la situación, imponiendo la razonabilidad de las tasas de intereses puras sobre las activas.

Este mensaje de la Corte a favor de la equidad es un hito judicial que afecta a todos los justiciables, y para las aseguradoras es de especial trascendencia. Entendemos que corresponde a las distintas jurisdicciones hacerse eco del mismo.

Hacia el 2025

Ya en el final, los especialistas conversaron sobre los principales desafíos y oportunidades que enfrenta el sector asegurador en el próximo año.

En cuanto a los desafíos, **Elizalde** identificó, en primer lugar, la constante adaptación a un entorno económico volátil. A eso se suma la necesidad de inversión continua en tecnología y

una creciente competencia de nuevos actores digitales, que se relaciona también con la ciberseguridad y protección de datos. También se deberá enfrentar el desafío de los cambios regulatorios y compliance.

En cuanto a las **oportunidades**, destacó la expansión de microseguros y productos personalizados, así como el desarrollo de ecosistemas digitales integrados.

También la big data ofrece una gran oportunidad para mejorar la tarificación, así como las plataformas digitales, que pueden aprovecharse para internacionalizar los servicios.

Por último, nombró los nuevos modelos de negocio basados en economía colaborativa.

En base a esto, agregó: «El sector insurtech argentino se encuentra en un momento de clara transformación, donde la combinación de innovación tecnológica y adaptabilidad al contexto económico local será clave para su desarrollo a futuro.

La digitalización no solo está mejorando la eficiencia operativa, sino que también está creando nuevas oportunidades de mercado y mejores modelos de negocios.

El éxito en los próximos años dependerá de la capacidad de las empresas para balancear la innovación tecnológica con las necesidades específicas del mercado local y regional, manteniendo el foco en la experiencia del cliente y la eficiencia operativa, mientras se adaptan también a un entorno económico que sigue siendo desafiante y en constante evolución.

A continuación, **Ibarrart** apuntó: «El sector asegurador enfrenta el desafío de garantizar la sostenibilidad financiera sin comprometer la responsabilidad que tiene para con los asegurados.

Por último, tomó la palabra **García**, quien analizó: «Estamos viviendo tiempos de transición de una economía populista e hiper regulada, con altísimos índices de inflación, sin reservas y sin mercado de capitales genuinos, hacia una economía con reglas de mercado y menos regulaciones, o sea menor intervención del Estado en la economía.

Las políticas gubernamentales se han enfocado en ordenar las variables macroeconómicas. Se espera que una vez estabilizadas, ello redunde en mercados más estables.

El gran desafío es recorrer la transición con éxito.

Y prosiguió: «Como en todos los órdenes de la vida personal y también de los países, toda crisis y cambio, genera una oportunidad.

Las empresas aseguradoras deben volver a encauzar sus negocios para ser eficientes y rentables, es decir, focalizar en los resultados operativos del negocio.

El escenario por delante no vislumbra un resultado financiero que compense resultados operativos deficitarios.

Y sentenció: «La palabra clave de la gestión es y será eficiencia. Volver a ser compañías aseguradoras.

La capacidad, profesionalidad y vocación de trabajo existen en la industria.

No dudo que la energía del mercado asegurador se desatará generando la fortaleza de una actividad primordial para la economía de nuestro país. El futuro se presenta promisorio, está en todos nosotros aprovecharlo», manifestó.

En nuestra próxima edición, contaremos con la perspectiva de la **AACS, UART, AVIRA, y ADEAA**.



innovación

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

Flux IT, tecnología al servicio de la Industria Aseguradora

Con un *blend* perfecto entre *calidad humana* y *dominio técnico*, Flux IT se especializa en crear soluciones digitales ágiles, significativas y escalables, combinando diseño de experiencias y tecnología, para las industrias de finanzas, seguros, salud, telecomunicaciones y logística, entre otras. Dialogamos con Alejandro Alessi, Head of Technology de la empresa.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

Para el desarrollo de esta nota, entrevistamos a Alejandro Alessi, Head of Technology de Flux IT. Ingeniero en Sistemas, y diplomado en Deep Learning y MBA, con amplia experiencia en desarrollo de software, le interesa la organización de equipos y la innovación.



- Historia de Flux IT.

- Flux IT es una empresa argentina referente en *crear soluciones digitales, combinando diseño de experiencias y tecnología*. Cuenta con más de 280 colaboradores, y 15 años de experiencia trabajando con grandes clientes de Latinoamérica y el resto del mundo en las industrias de Finanzas, Seguros, Salud, Telco, y Logística, entre otras.

En lo que hace a la *cultura de la empresa*, cuenta con cuatro pilares fundamentales:

- **Vamos por todo.**
Ser *fluxer* es hacer que las cosas pasen. Flux IT te da el espacio para proponer, entrenar fuerte, y multiplicar tus *skills*.
- **Flexibility All around.**
Es el balance entre la vida personal y el trabajo, y también nuestro poder de adaptación a desafíos muy distintos.
- **Equipo es nuestra palabra mágica.**
La *comunidad fluxer* tiene una actitud de colaboración permanente: la camaradería y el trabajo en equipo son nuestra bandera.
- **Crazy about Tech.**
A Flux IT la programaron cuatro *developers*, y nunca perdió su *corazón techie*. Estamos siempre explorando lo que

pasa en la industria para evolucionar nuestras prácticas y construir los productos digitales del futuro.

- ¿Qué servicios brindan a las empresas?

- En lo que respecta a seguros, acompañamos a grandes *players* como **Federación Patronal, Sancor Seguros, Cardif, Life**, entre otros, a transformar la experiencia de las personas aseguradas, terceros intervinientes, como así también de productores asesores de seguros, a través de *productos digitales que se integran en la vida de cada persona, logrando una interacción mucho más significativa y cercana*.

En cuanto a la *modalidad de trabajo*, podemos destacar los siguientes pasos:

- **Escaneo**
Hacemos un diagnóstico de cada organización teniendo en

cuenta factores como: madurez digital, arquitectura y tecnología actuales, experiencia y necesidades.

- **Propuesta**
En base a lo diagnosticado, presentamos la propuesta que mejor se adapta a la realidad de cada cliente, incluyendo prácticas metodológicas y *stack* tecnológico, así como un plan de acción para comenzar a trabajar.
- **Kick-off**
Definimos acuerdos que nos ayudarán a trabajar de forma conjunta. Seteamos expectativas y dinámicas, establecemos canales de comunicación y presentamos el roadmap de proyecto a todo el equipo.
- **Discovery & Journey**
Nos interiorizamos en cada negocio para entenderlo y empatizar con las personas usuarias. Obtenemos *insights* ➡



TRANQUILIDAD

ESTAMOS ATRÁS TUYO
PARA QUE ESTÉS
UN PASO ADELANTE.

ALBA CAUCIÓN
Compañía de Seguros

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

Centro Comercial Online 0810-220-9411

ESPECIALISTAS DESDE 1960 EN SEGUROS DE CAUCIÓN

COMPROMETIDOS con tu crecimiento

Nº de inscripción en SSN 0129 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Consultá con tu Productor Asesor de Seguros.

experta.com.ar



→ que nos permiten proponer soluciones para aumentar la propuesta de valor de un producto o servicio.

- **DevOps, DesignOps & CloudOps**
Diseñamos, desarrollamos, implementamos y evolucionamos cada producto.

Si hacemos referencia a los **servicios brindados a las empresas**, podemos destacar los siguientes:

- **Apps y Custom Software Development:** Construimos *full stack apps, cloud apps, mobile apps* y *web apps* de forma escalable y veloz para reducir el *time to market*.

- **Product Discovery y Design:** Aplicamos metodologías *Lean* y *Service Design* para cocrear junto a cada cliente productos y soluciones que logren impacto en el corto plazo y se alineen a su estrategia de negocio.

- **Custom Enterprise Development y Modernization:** Construimos y *customizamos software*. Integramos sistemas e implementamos plataformas de *middleware* y gestionamos las estrategias de APIs de cada organización. Creamos soluciones seguras y escalables.

- **IA y Machine Learning:** Aplicamos herramientas de ML para la creación de apps inteligentes, procesamiento de imágenes, reconocimiento de lenguaje o *chatbots*. Diseñamos e implementamos procesos de *Data Science* y modelos de IA que dan soporte a diferentes soluciones (¡Y además, los entrenamos!).

- **Cloud y Devops:** Desarrollamos, testeamos y desplegamos *apps* y servicios en la nube a gran velocidad. Implementamos estrategias *cloud customizadas* para cada organización. Sumamos prácticas de automatización para aumentar la agilidad de las operaciones.

- **UX/UI:** Ponemos foco en aumentar la calidad de las experiencias con las interfaces digitales, identificando *touchpoints* entre consumidores y marcas. Diseñamos y fortalecemos la personalidad de productos para crear experiencias intuitivas que fascinen a las personas usuarias.



▲ Alejandro Alessi, Head of Technology de Flux IT

Actualmente, ¿qué impacto tiene la Inteligencia Artificial en la vida cotidiana de las empresas?

- En Flux IT pensamos que la IA genera una reorganización del trabajo, de manera tal, que habilita a que el esfuerzo de las personas esté más orientado hacia actividades más valiosas, más complejas, en general menos repetibles, y más riesgosas. **Vemos a la IA más allá de la productividad o del supuesto reemplazo de trabajadores** (que de hecho, por lo expuesto anteriormente, no se da linealmente), **sino como una fuente de oportunidades de transformación**. Esto se observa en diversos estudios, donde el uso de IA se asocia a una generación de «nuevas tareas». En donde la tecnología viene a cooperar frente a la falta de personal, o a resolver en ciertos mercados, necesidades insatisfechas.

Puntualmente en el área de seguros y finanzas, ¿qué beneficios trae aparejado la implementación de la IA?

- Según informes de OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), las personas encuestadas consideraron que **la industria financiera es uno de los sectores en donde la IA ha tenido más impacto a la hora de generar nuevas tareas**. La IA tiene múltiples planos de influencia. En el caso de las empresas de seguros, en general se trata de organizaciones de gran tamaño, que tienen largos años en el mercado, con trabajos complejos y por momentos ineficientes. **Como en cualquier empresa de otra industria, vemos que hay muchas mejoras posibles en la operatoria interna que podrían ser ejecutadas con el uso de IA**. Por ejemplo, para la clasificación de documentos, derivación a grupos de trabajo, decisiones de trabajo, entre otros. Aún existe mucha manualidad que podría ser reemplazada con aplicaciones basadas en IA. Existe también otro plano, el de los productos. La hiperpersonalización tanto de la atención, como así también de la oferta del producto, ahora es más cercana gracias a un enfoque de centralidad del cliente asistida tecnológicamente por IA.

¿Qué piensan acerca de la compra de productos de seguros a través de las diferentes plataformas o incluso de las redes sociales?

- **La confianza, y la cercanía siempre fueron drivers en la industria de seguros**. Cuando alguien compra seguros, busca **disminución de la incertidumbre, y resguardo respecto al futuro**, lo cual es sensible a la vida y patrimonio de cada una de las personas.

Algunas redes sociales, o algunas personas referentes en redes sociales (*embajadores/influencers*), proveen cercanía y confianza, tanto para la compra misma como en la respuesta ante siniestros.

El uso de las redes sociales en la industria del seguro es, en parte, una forma de personalización del producto, dado que el canal también hace al mensaje. Sin embargo, también acerca a una mayor cantidad de personas, productos que pueden ser complejos y/o irrelevantes para sus necesidades.

¿Cuáles son los principales avances en los cuales está trabajando el desarrollo de la inteligencia artificial de cara al futuro?

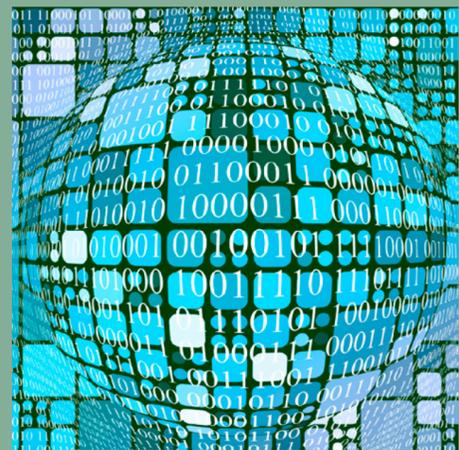
- La multimodalidad multiplica la experiencia y abre nuevas posibilidades de interacción. **La multimodalidad permite interactuar (y generar) con audio, texto y video en modo coherente**. Creemos también que falta mucho para evolucionar en la confiabilidad de resultados y los límites éticos de las tecnologías en especial de IA generativa.

Hoy, algo tan aparentemente simple, no se responde necesariamente siempre bien. **La IA generativa en texto, sin embargo, resuelve muchos problemas, pero los benchmarks muestran desempeños mejorables**. Aquí hay todavía, en la mejora de la certidumbre en tareas frecuentes, camino por andar. Sin negar, lo maravilloso de los avances realizados. **Hoy las IA generativas son asombrosas, logrando resultados que hace pocos años eran imposibles o muy difíciles de lograr**.

En contraste, hay tareas simples basadas en razonamiento lógico en las que no son tan buenas, hasta incluso inferiores a enfoques no basados en IA. Los problemas aritméticos también son una zona de mejora.

¿Qué aceptación tienen estas nuevas herramientas tecnológicas por parte de las empresas?

- Variable diría. La adopción de la tecnología, a su vez, tiene su propio marco de experiencia. **La desconfianza ante lo nuevo es un eje que hemos visto en algunas empresas**. El tema es poder explotar la tecnología considerando resultados posibles para lograr un resultado de negocio de un modo mejor que antes. Adicionalmente, **la búsqueda de eficiencia siempre es un driver super apreciado**. Y muchas empresas sí ven oportunidades aquí. Hoy, igualmente vemos una aceptación más en los planos operativos internos de las empresas, que en sus productos. De a poco, hay avance hacia los productos. Como en muchas tecnologías, las potencialidades siempre son amplias, pero la concreción en casos de uso, en general todavía plantea algunas limitaciones tecnológicas y otras culturales. 📍



SABEMOS QUÉ NECESITÁS. ENTENDEMOS A TUS CLIENTES.

PRESENCIA A GILIDAD SERVICIO

Conocé nuestra propuesta en **PROVINCIAART.COM.AR/PAS**



Creado para cuidar la salud de las personas

Somos especialistas en el management de la salud. Trabajamos en consultoría, outsourcing e implementación de procesos de mejora, estrategias, re-ingeniería, calidad del servicio, prestaciones médicas, tutorías, asesoramiento de start up de empresas de salud y medicina de seguro

☎ (+5411) 4812 7815 ✉ info@iarsalud.com.ar 🌐 www.iarsalud.com.ar



RUS presenta su Reporte de Sustentabilidad 2024

Como cada año, **Río Uruguay Seguros** presenta su Reporte de Sustentabilidad 2024, elaborado en base a los **Estándares GRI** y los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**, para el período comprendido entre el 1 de enero de 2024 y el 31 de diciembre de 2024.

El reporte hace hincapié en las metas trabajadas durante el año, en materia económica, social y ambiental, teniendo siempre presente la **importancia que para RUS tiene la Responsabilidad Social Empresarial**, que atraviesa todos los procesos de la empresa.

En tal sentido, la información del Reporte fue provista por las distintas áreas que componen **RUS**, a modo de tener una visión completa de la empresa, su modelo de negocio, los retos y riesgos a los que se enfrenta y su desempeño a 360°.

En la sección **«Palabras del Presidente»**, **Juan Carlos Lucio Godoy**, presidente ejecutivo de **RUS**, afirma que el Reporte «nos per-



Escanea el código QR o ingresá en [riouruguay.com.ar/rse](https://www.riouruguay.com.ar/rse)

Leé el Reporte completo escaneando el código QR o ingresá acá: <https://www.riouruguay.com.ar/nosotros/rse>

Breves de Informe

mite identificar fortalezas y aspectos de mejora, renovando así nuestro compromiso con la gestión de la RSRUS» como también «continuar trabajando en la construcción de un modelo de negocio sustentable, erigido sobre los principales estándares internacionales».

Asimismo, **Godoy** remarca que **RUS es la única empresa argentina con calidad certificada y que el próximo año 2025 buscará lograr el Premio Nacional de Calidad (PNC)**. «en el marco de una transformación empresarial que es necesaria, porque es imposible que ganemos un premio, que tengamos más calidad y que podamos crecer si a su vez no cambiamos la estructura organizativa para que se acople y mejore la productividad para ganar mercados».

Este verano, SANCOR SEGUROS te da las respuestas que necesitás para disfrutar tranquilo



La compañía líder del mercado ofrece múltiples beneficios para sus asegurados, en diferentes puntos del país. En momentos cruciales, una respuesta puede marcar la diferencia. Este verano, **SANCOR SEGUROS reafirma su compromiso de brindar soluciones que aporten seguridad y tranquilidad a sus asegurados**, para que puedan disfrutar de la temporada como realmente se debe: libres de preocupaciones y conectados con lo que importa.

Con este espíritu, la compañía lanza descuentos exclusivos en sus diferentes líneas de productos para individuos, pensados para que sus clientes se saquen las ganas de hacer todo lo que planearon y disfruten del verano. Estas promociones buscan acompañar a las personas en cada momento importante de sus vacaciones, brindando respaldo con la confianza que caracteriza a **SANCOR SEGUROS**.

Como parte de la campaña, la aseguradora también tendrá presencia en distintos puntos del país, incluyendo algunas playas de la costa argentina. En **Mar del Plata** estará en los paradores Arenas Blancas, Playas del Balcón y La Reina, entre otros. En **Pinamar**, en **CR**, **María del Mar** y **Paradise**, sumando presencia también en otras ciudades como **Necochea** y **San Bernardo**. A su vez, para aquellos que prefieran vacacionar cerca del río y vayan a **Carlos Paz**, tendrán acceso a descuentos en entradas para los teatros **Luxor**, **Libertad**, **Holiday** y **Zorba**, a través del programa **Beneficia**.

Además, **SANCOR SEGUROS brindará experiencias musicales que tendrán lugar en Pinamar y Mar del Plata**, como parte de su colaboración con **Rock and Fire**, un canal de YouTube que entrevista a artistas argentinos y presenta sus sesiones en vivo.

Para quienes decidan irse a **Uruguay**, los afiliados a la aseguradora o a su empresa de medicina prepaga **Prevención Salud**, podrán disfrutar de beneficios exclusivos en el parador **MONTAUK by The Grand Hotel** en Punta del Este. Las ventajas incluyen dos sillas y una sombrilla por asociado (sujeto a disponibilidad) y descuentos en los restaurantes del parador, el **Lobby Bar**, **Lighthouse** y en el **Day Spa**.

Con estas acciones, **SANCOR SEGUROS** demuestra que su propósito trasciende la protección: es estar cerca de las personas, anticiparse a sus necesidades y dar respuestas cuando más lo necesitan. Este verano, la compañía invita a sus clientes a disfrutar de una temporada más liviana, sin preocupaciones, y a conectarse con lo que realmente importa.

Para más información, ingresá **aquí** o consultá a tu Productor Asesor de seguros y entérate de todo lo que **SANCOR SEGUROS** tiene para ofrecerte este verano.

Libra Seguros desembarca en Mar del Plata



El pasado miércoles 11 de diciembre la compañía celebró la **apertura de su nueva agencia en Mar del Plata** con un evento en su espacio, ubicado en la esquina de Mitre 1180, a la altura del reconocido balneario La Perla. Asistió al evento el **Presidente de la Compañía, Gabriel Bussola**, la **Gerente General Emma Montesanto**, el **Director Comercial Anibal Esquivel** y el **Gerente Comercial del Interior Marcelo Colucci**. Además productores, colaboradores y periodistas tuvieron la oportunidad de conocer la casona y compartir un cocktail de inauguración.

Con esta apertura, **Libra Seguros avanza en su plan de expansión federal**, ofreciendo a la ciudad costera un centro de atención que facilita el acceso a coberturas innovadoras y disruptivas de manera personalizada. **La nueva agencia estará representada por el Productor Gerardo Silva**.

La cobertura geográfica tiene un amplio alcance, abarcando distintas ciudades del partido de la costa como **Necochea** y **Tandil** entre otras. Además, podrán contratarse todos los ramos de la compañía, tales como **Patrimoniales**, **Vida**, **Caucción**, **Accidentes Personales**, etc. Y sus innovadores productos, **Viajero Protegido**, **Orange Time**, **Eco-Móvil**, **RC Múltiple**, entre otros.

«Nuestra misión es seguir expandiéndonos para estar cada vez más cerca de nuestros productores y clientes», destacó **Marcelo Colucci**. «Estamos felices de sumarnos físicamente al ecosistema de seguros de **Mar del Plata** y ofrecer un acompañamiento presencial a nuestros clientes y productores».



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, aseguradores, beneficiarios y/o derechohabientes. En caso de que el reclamo no haya sido resuelto o que haya sido denegado se accionó 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@son.gub.ar o por formulario web. El servicio de Atención al Asegurado está integrado por: RESPONSABLE: (Raúl Normando) (areno) SUPLENTE: (Sebastián Roberto García Staraneggger y Sergio Muñoz Corbi).

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

**UN SEGURO QUE TE PROTEGE
A VOS Y TAMBIÉN A TODO
LO QUE TE RODEA**

Por cada seguro de Life, hacemos un aporte que protege a la naturaleza.



lifeseuros.com.ar | [/LifeSegurosArgentina](https://www.facebook.com/LifeSegurosArgentina) | [/lifeseurosargentina](https://www.instagram.com/lifeseurosargentina) | [/lifeseurosargentina](https://www.linkedin.com/company/lifeseurosargentina) | [@LifeSeguros](https://www.youtube.com/@LifeSeguros)

San Cristóbal Seguros cumple 85 años y festeja con sus asegurados

© Solidez, liderazgo, solvencia e innovación, los pilares de una trayectoria de más de 8 décadas brindando experiencias superadoras en productos y servicios.

Grupo San Cristóbal celebra el 85° aniversario de San Cristóbal Seguros manteniendo un firme compromiso con la seguridad y el bienestar de más de 1 millón de asegurados a lo largo del país.

Un 23 de diciembre de 1939 se constituyó «San Cristóbal Sociedad de Seguros Mutuos entre Propietarios de Automóviles Particulares» en la ciudad de Rosario, anclada en los pilares del mutualismo y la solidaridad. 85 años después la compañía forma parte de un grupo de marcas que protegen el bienestar y patrimonio de empresas e individuos en Argentina y Uruguay.

Durante estos 85 años San Cristóbal Seguros se posicionó como una marca líder, ofreciendo un variado portafolio de productos y con presencia en Argentina y Uruguay. Solvencia, trayectoria y respuesta son algunas de



Breves de Informe

GSC

las características más valoradas por quienes trabajan con la empresa.

«Desde sus orígenes San Cristóbal estuvo enfocado en brindar soluciones de verdad y con la mente puesta, desde el primer día, en entender más que en atender. Hoy nos enorgullece seguir potenciando ese legado que nos permite ser elegidos por clientes y productores. Por eso, miramos al pasado con gratitud y orgullo por lo alcanzado, y al futuro con entusiasmo ante los desafíos y oportunidades que nos esperan», expresó Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal.

Como parte de la celebración por este nuevo aniversario la compañía está sorteando, entre sus clientes, diversos premios mediante su exclusivo Club de Beneficios al cual se accede desde la APP o Sitio de Autogestión de las empresas del grupo. También se donaron 85 cajas navideñas como parte de la acción «Nochebuena para todos» en la ciudad de Rosario.

Una incubadora de cooperativas que transforma el desarrollo económico



El programa de La Segunda Seguros, denominado «180 grados - Un giro cooperativo sostenible» sigue consolidándose para fortalecer el cooperativismo en el país.

Con el objetivo de impulsar el desarrollo sostenible, La Segunda Seguros lleva adelante el Programa 180°: Un Giro Cooperativo Sustentable, una iniciativa que transforma la vida de las cooperativas y sus integrantes. Fortaleciendo sus estructuras, potenciando su productividad y generando un impacto positivo en la comunidad.

Una segunda oportunidad para los desechos textiles

Entre las cooperativas que se impulsan con este programa se encuentra La Compañía Limitada, una textil que logró delinear sus objetivos y reorganizar su estructura de trabajo. Para su presidenta, Santhiam Austerlitz, la participación en el programa fue clave para alcanzar mayor claridad y eficiencia operativa.

La industria textil se encuentra entre las más contaminantes del mundo, principalmente por la gran cantidad de residuos que genera. Frente a este desafío, La Compañía Limitada decidió convertir el problema en una oportunidad, reutilizando desechos textiles y materiales de otros orígenes -como silobolsas, airbags y subproductos de diversos procesos productivos- para crear nuevos productos de alto valor.

Esta iniciativa no solo impulsa la economía circular, sino que también promueve la inclusión social y el empoderamiento de las mujeres que forman parte de la cooperativa. A través de un modelo de producción responsable, reintroduce materiales de descarte en el ciclo productivo, contribuyendo a la reducción de residuos sólidos y generando impacto ambiental, social y económico.

Promoviendo la economía circular

En el sector de la gestión de residuos tecnológicos, a través del programa, la Cooperativa FEM Recicla optimizó la gestión de insumos y aumentó su productividad. Carolina Gentiletti, presidenta de la cooperativa, destacó que esta propuesta les permitió reorganizarse y empoderarse como equipo.

FEM Recicla nace como una respuesta concreta a la necesidad de transformar el destino final de los cartuchos de tóner en desuso, generando empleo e inclusión social. Este proyecto cooperativo es el fruto de la articulación de tres instituciones clave de la ciudad de Rosario, que unieron esfuerzos para aportar una solución innovadora con impacto ambiental y social.

El resultado es FEM Recicla, una cooperativa que no solo promueve la economía circular, sino que también genera empleo para jóvenes mujeres en situación de vulnerabilidad. De esta forma, la cooperativa combina el compromiso con la sostenibilidad ambiental y la inclusión social, demostrando que es posible crear valor compartido a partir de los residuos.

«No te salvás solo»

Frente a la falta de oportunidades de empleo digno y sostenible y el déficit habitacional que afecta a mujeres y diversidades en situación de vulnerabilidad, surge la idea de un proyecto autogestivo que aborda ambas problemáticas de forma integral: GEA Eco.

Esta iniciativa no solo genera oportunidades laborales, sino que también responde a las necesidades sociales y económicas de las mujeres y sus familias, impulsando su empoderamiento y mejorando sus condiciones de vida. Se trata de una propuesta que combina inclusión, trabajo y acceso a la vivienda, con un modelo de gestión colectiva que promueve la autonomía y la equidad.

Su presidenta, Nora Giacometto, subrayó la importancia del trabajo conjunto, asegurando que «no te salvás solo» y destacando el esfuerzo compartido para construir materiales esenciales para la vivienda.

180 grados para un futuro más sostenible

El Programa 180° de la aseguradora impulsa la sostenibilidad desde tres frentes esenciales:

- **Ambiental:** Promueve prácticas responsables y la economía circular.
- **Económico:** Genera empleo digno y fomenta la producción sostenible.
- **Social:** Promueve la inclusión de personas y comunidades tradicionalmente marginadas.

Con esta acción, La Segunda Seguros se continúa posicionando en el mercado como una empresa transformadora, comprometida con la creación de un futuro más justo, inclusivo y sostenible para las personas y sus comunidades.

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

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.gov.ar / 0-800-666-8400 / N° de inscripción SSN: 748

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

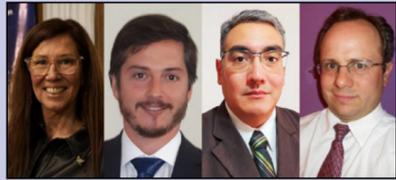
stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

Virginia Alarcia fue reelecta como Presidente de la Asociación Argentina de Liquidadores y Peritos de Seguros



La nueva comisión directiva, con un plan de trabajo enfocado en la capacitación, la internacionalización y el fortalecimiento del rol del liquidador en el mercado, augura un futuro prometedor. La **Asamblea Anual Ordinaria de la Asociación Argentina de Liquidadores y Peritos de Seguros (AALPS) eligió nuevas autoridades para el ciclo 2025/2027.**

Virginia Alarcia continuará al frente de la AALPS. La reelección de Alarcia fue ratificada en la citada Asamblea Anual Ordinaria de la entidad, donde también se aprobó la Memoria y Balance del ejercicio anterior, cerrado el 31/10/2024.

La nueva comisión directiva, conformada por un equipo de profesionales con amplia experiencia en el sector asegurador, ha trazado un ambicioso plan de trabajo que prioriza la **capacitación continua de los liquidadores, la apertura a nuevos mercados y el fortalecimiento del rol de estos profesionales en la industria.**

La nueva **Comisión Directiva** de la AALPS está conformada de la siguiente manera:

- **Presidente:** M. Virginia Alarcia.
- **Vicepresidente:** Tomás Faurcade.
- **Secretario:** Mariano N. Gauto.
- **Tesorero:** Julián E. Ortiz.
- **Vocal titular 1 y Pro secretaria:** María Paula Ayala Torales.
- **Vocal Titular 2 y Pro tesoro:** Damián E. Villamán.
- **Vocal titular 3:** Daniel Boaretto.
- **Vocal Titular 4:** Miguel Grut.
- **Vocal Titular 5:** Mariano Marone.
- **Vocal Suplente 1:** Marcelo Gibert.
- **Vocal suplente 2:** Raúl Santamarina.
- **Revisor de cuentas:** Alejandro Bontempo.

Ejes

Entre los principales **objetivos de la gestión**, se destacan:

- **Capacitación especializada:** La AALPS ofrecerá una amplia gama de cursos y programas de formación destinados a los liquidadores de todo el país, con el objetivo de actualizar sus conocimientos y habilidades en un mercado asegurador en constante evolución.
 - **Internacionalización:** La asociación buscará fortalecer los vínculos con asociaciones hermanas de Latinoamérica y explorar nuevas oportunidades de colaboración a nivel internacional.
 - **Fortalecimiento del rol del liquidador:** Se llevarán a cabo acciones de comunicación y difusión para posicionar al liquidador como un profesional clave en el proceso de liquidación de siniestros y resaltar su valor agregado para las aseguradoras.
 - **Trabajo colaborativo:** La AALPS continuará trabajando en estrecha colaboración con otras entidades del sector, como FAPASA y la Superintendencia de Seguros de la Nación, para promover el desarrollo del mercado asegurador.
- Hace pocos días, la AALPS y la Asociación de Peritos de Seguros y Comisarios de Averías (APCAS) de España firmaron un acuerdo histórico que permitirá a los liquidadores argentinos acceder a una amplia oferta de capacitación y certificaciones internacionales.

Este convenio representa un gran avance para la profesión de liquidador en Argentina, ya que:

- **Amplia las oportunidades de capacitación:** Los miembros de la AALPS podrán acceder a los cursos y programas de formación de la APCAS, incluyendo aquellos que otorgan certificaciones internacionales que permiten ejercer la profesión en la Unión Europea.
 - **Fomenta la internacionalización:** El acuerdo facilita el intercambio de conocimientos y experiencias entre profesionales de ambos países, fortaleciendo la presencia de los liquidadores argentinos en el mercado internacional.
 - **Fortalece la profesión:** El convenio contribuirá a elevar el nivel de profesionalismo de los liquidadores argentinos y a fortalecer su rol en el sector asegurador.
- «Este acuerdo marca el inicio de una nueva era de colaboración entre ambas asociaciones, con el objetivo de impulsar el desarrollo profesional de los liquidadores y fortalecer el sector asegurador en ambos países», indicó Alarcia.

Más adelante, enfatizó: «Para reforzar el papel de los liquidadores en el mercado, desde la AALPS haremos foco en acciones de comunicación, la actualización constante de la formación técnica, y en el trabajo conjunto y colaborativo con distintas asociaciones, como el convenio de trabajo con FAPASA, y con las autoridades de la Superintendencia de Seguros de la Nación». Y añadió: «Nos proponemos potenciar y difundir el valor agregado que el Liquidador aporta a los aseguradores, gracias a su experiencia y conocimiento. Así mismo, ampliaremos nuestro relacionamiento con asociaciones hermanas de Latinoamérica, y generaremos nuevas oportunidades para los colegas».

«Nuestro objetivo es que los Liquidadores estén cada vez más capacitados y preparados para enfrentar los desafíos del mercado actual», concluyó.

Breves de Informe

SANCOR SEGUROS: 79 años de liderazgo y solidez



Este 21 de diciembre marca el **79° aniversario de Sancor Cooperativa de Seguros Limitada**, fecha que encuentra a la compañía en una **posición de absoluto liderazgo del mercado asegurador nacional**. Desde su nacimiento en la ciudad de Sunchales, Santa Fe, logró extenderse por toda la Argentina, siendo hoy uno de sus principales atributos, la **presencia federal**. Además, **consiguió expandirse a Uruguay, Paraguay y Brasil, con presencia directa en los tres países.**

SANCOR SEGUROS tiene una sólida trayectoria que hoy le permite ser un referente en materia de seguros, brindando **cobertura a más de 9 millones de asegurados**. De la mano de sus aliados estratégicos, los **más de 10.000 productores asesores**, y junto a sus **más de 3.300 empleados**, ofrecen soluciones de asegurabilidad tanto para individuos como para empresas, en los ramos de seguros patrimoniales, de personas y agropecuarios.

Si dudas lo que caracteriza a la aseguradora es su **capacidad de respuesta: en su ADN, está brindar contención y atención a las necesidades de sus asegurados**, y ese es un gran diferencial. A esto se suma el desarrollo de productos a medida, pensados para cada necesidad. Su ya mencionada presencia federal, permite conocer en profundidad las economías regionales y poder ofrecer coberturas a medida.

Gracias a su crecimiento y expansión, SANCOR SEGUROS conforma hoy **un grupo asegurador referente en varios mercados**, como lo es en riesgos del trabajo con **Prevención ART**, en seguros de retiro, con **Prevención Retiro**; así como con la industria de la medicina prepaga, a través de **Prevención Salud**; y el negocio bancario, con **Banco del Sol**.

Asimismo, la educación, el desarrollo y la innovación, han sido centrales para el grupo asegurador. Con la mirada en el futuro, apuesta a la educación a través de su **Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior (ICES)**, que brinda educación desde el nivel medio hasta la universidad. Apuesta también a la innovación, con 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; y **SANCOR SEGUROS VENTURES**, un fondo de *venture capital* corporativo que invierte en startups en los sectores de *insurtech*, *fintech* y *healthtech*, entre otros. Asimismo, con **SANCOR SEGUROS REAL ESTATE** busca contribuir al desarrollo de la economía real de nuestro país.

¿Cómo ha logrado la compañía permanecer estos 79 años? La respuesta es clara: **su capacidad de adaptación** a entornos cambiantes, **la adopción de nuevas tecnologías** aplicadas a los procesos **para mejorar la experiencia del cliente**, ubicado siempre en el centro de la estrategia comercial. **El trabajo en equipo y colaborativo**, y la capacidad de **vislumbrar las tendencias mundiales, adoptarlas y abrazar el cambio**, para ser mejores cada día y encontrar soluciones más eficientes. La compañía, además, **reafirma su compromiso con la construcción de un futuro más sostenible y resiliente** como eje estratégico de su gestión, trabajando de manera constante para integrar prácticas responsables en sus operaciones, promoviendo acciones que contribuyan a crear valor en las comunidades y el ambiente.



Todo esfuerzo trae su reconocimiento, y como no podía ser de otra manera, en el mes de noviembre la compañía fue galardonada con el **Primer Puesto del Prestigio Productores**, destacándose como la aseguradora más valorada por el canal de Productores Asesores de Seguros a nivel nacional; y su **CEO, Alejandro Simón**, fue reconocido como el **líder más votado con el premio Ejecutivo de Seguros del Año**. Estos premios validan el compromiso de la empresa con la excelencia y la calidad de su servicio.

«En nuestro aniversario número 79, quiero agradecer en nombre de SANCOR SEGUROS a los asociados, Productores Asesores y colaboradores por la confianza y el apoyo que nos han brindado a lo largo de los años, y los invito a continuar de la misma manera, camino a los 80 años», expresó Carlos Casto, Presidente de Sancor Seguros.

Furor por las vacaciones en Brasil: todo lo que hay que saber para viajar seguro en auto



Papeles y seguro personal; documentación del vehículo; ingreso de mascotas. Todos los detalles para encarar unas vacaciones de relax y placer. Además: **¿Qué pasa si el auto se rompe tras cruzar la frontera?** La devaluación del real y los altos precios en algunos destinos turísticos populares de la Argentina están generando que **en el sur de Brasil esperen más de 1 millón de argentinos para el próximo verano y la mayoría de ellos llegará en su propio auto**, porque es la opción más económica.

Unos 1.079 kilómetros de frontera unen a los dos países. La mayor parte del tránsito está en Puerto Iguazú-Foz de Iguazú, Santo Tomé-Sao Borja y por Paso de los Libres-Uruguayana. Los pasos a Chile en el sur tales como Hua Hum o Pino Hacha, o desde Mendoza Los Libertadores o Pehuenches. Pero también existen otras formas de llegar: porteños y bonaerenses eligen el paso de Colón a Paysandú, Uruguay, para luego entrar a Brasil por Sant'Ana do Libramento.

Fabián Pérez, Gerente Comercial Interior de Experta Seguros, explica que tanto para llegar a Brasil como para poder cruzar por Uruguay o Chile **es importante conocer la documentación necesaria para presentar en las fronteras, si hay alguna restricción vigente y si es requisito aplicarse alguna vacuna o tener algún cuidado sanitario.**

Documentación Personal. Se puede ingresar con el Documento Nacional de Identidad (DNI) o también con pasaporte vigente. En el caso de menores de edad la documentación varía según:

- Si el menor viaja con padre y madre, la autoridad migratoria argentina les exigirá, para permitir que el menor salga del país, la partida de nacimiento o la libreta de matrimonio a efectos de acreditar su filiación. En algunos casos pueden llegar a solicitar partida de nacimiento para menores con padres sin libreta de matrimonio.
- Si el menor viaja con el padre o la madre, la autoridad migratoria exigirá, para que pueda salir del país, el permiso de viaje, (que se tramita ante escribano público) por el cual el otro progenitor/a autoriza al menor a salir del territorio argentino.
- Si el menor viaja solo o acompañado por un tercero, la autoridad migratoria exigirá, para permitir que el menor salga del país el permiso de viaje firmado por padre y madre (que se tramita ante escribano público).

Documentación del Vehículo. Para circular con vehículo argentino en Brasil se deberá contar con cédula de propiedad (cédula verde), licencia de conducir argentina válida y actualizada, comprobante de seguro vigente de cobertura Mercosur además de las condiciones y elementos de seguridad vial obligatorios.

Hay que recordar también tener la oblea de RTO (*Revisión Técnica Obligatoria*) o VTV (*Verificación Técnica Vehicular*) vigente, según corresponda. Siempre es útil contar con el comprobante de los últimos tres pagos de patente.

Ingreso de Mascotas. Para el ingreso de perros y gatos es necesario presentar Certificado Veterinario Internacional (CVI) o Pasaporte (reconocido por el Gobierno local) emitido por la Autoridad Veterinaria del país de origen, cumpliendo con los requisitos sanitarios de Brasil.

Seguro de Salud. Si bien el seguro de salud no es obligatorio se recomienda tener una cobertura, dado que cualquier accidente o afección aguda en la salud se puede convertir en un dolor de cabeza y también en un esfuerzo económico, porque los sistemas sanitarios para extranjeros no son baratos. En cuanto a las vacunas, desde mayo del 2023 ya no es exigido a los viajeros que pretendan ingresar a Brasil la presentación del comprobante de vacunas contra la Covid-19 o del certificado con resultado negativo de test para el rastreo de infección por el SARS-CoV-2 (*covid-19*). No es requerida tampoco la vacuna contra la fiebre amarilla, salvo a los viajeros provenientes de países donde la fiebre amarilla es una enfermedad endémica.



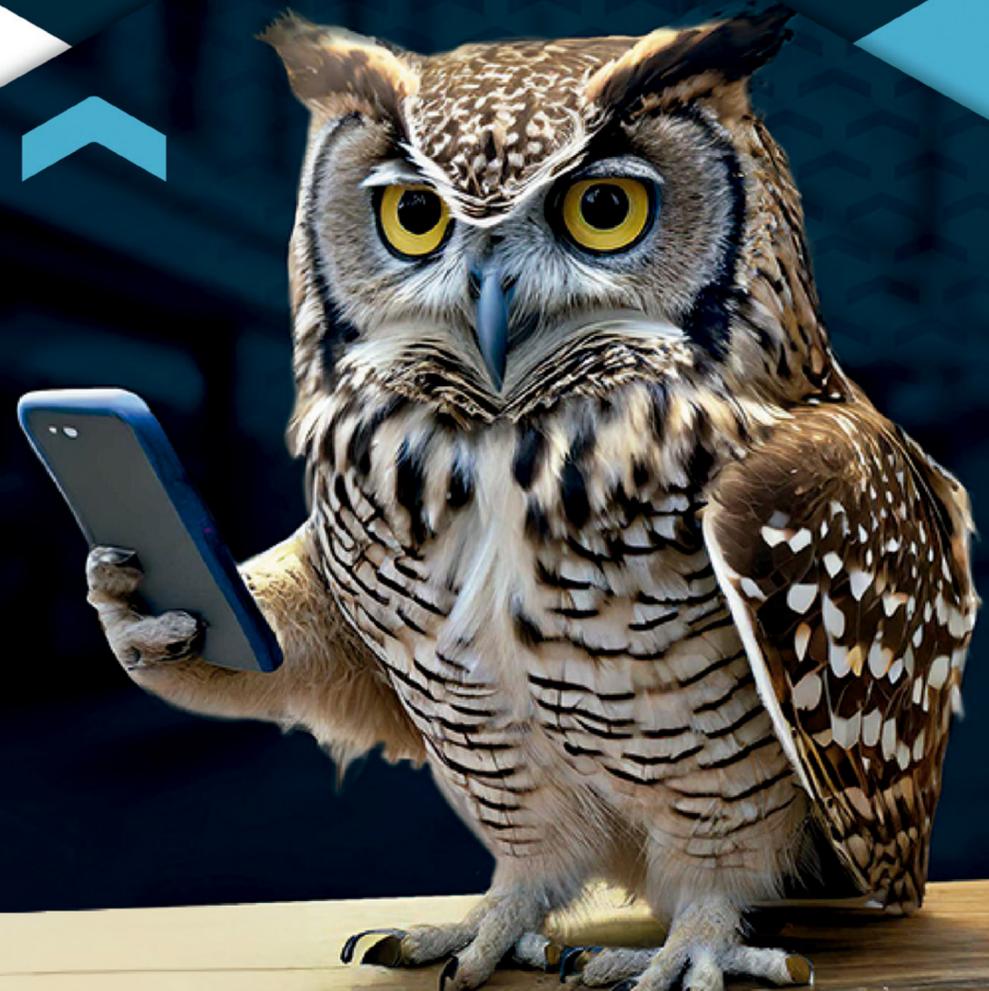
¿Qué pasa con el remolque si se rompe el auto tras cruzar la frontera?

Pérez explicó que «para el caso del remolque en países del Mercosur que requieran cruce de frontera, el acompañante del vehículo deberá ser exclusivamente el titular de la unidad o la persona autorizada a conducir el vehículo. En Experta Seguros adicionamos por cláusula cobertura a Chile y Bolivia».



HIPOTECARIO SEGUROS

Sumate a la familia del búho y dejá todo en manos de nuestros especialistas.



N° de inscripción SSN
696|695

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

¿Vuelve la «nominalización» a los Seguros de Caución?

Escribe **Mariano Nimo**, Gerente General de Afianzadora



En oposición con la industria aseguradora en general, que viene de tres ejercicios de pérdidas generales, el nicho afianzador argentino continúa aportando ganancias, aunque cada ejercicio en menor cuantía. Con solo el 1.2% de participación en el negocio, monopolizado por rodados y ART, los seguros de caución, aún en escenarios superavitarios, siguen resguardando rentabilidad a manos de los gastos de producción y explotación en franco ascenso, y de un ajuste por inflación que castigó fuerte los últimos balances. El inminente control inflacionario, principal flagelo del sector asegurador, nos permite ser optimista en el camino de la necesaria recuperación de la solvencia y liquidez del mercado, afectada por los déficits de los últimos ejercicios. La variable técnica será nuevamente la llave del negocio, priorizando encajes de prima lo suficientemente robustos para soportar la siniestralidad de siempre, utilizando la tecnología para optimizar los costos de operación.

El volumen de ventas y los rendimientos financieros, ambos todavía corriendo por detrás de la controlada inflación, marcan una nueva etapa del mercado asegurador, volviendo a las bases técnicas como condición necesaria de supervivencia, anhelando aquellos no genuinos exacerbados resultados financieros de un pasado no tan lejano.

Observamos un nicho afianzador en drástico cambio, con sistemas que empiezan a ser desafiados por el mismísimo universo de asegurados, que pretenden nuevos «wording», que el actual mercado condicional argentino de reaseguro aún no tiene autorizado, y que ha llevado a mercados vecinos a graves crisis estructurales. El mal reputado e inexistente crédito local aparece en la economía doméstica, despistando a aquellos confundidos ciudadanos que «ahorraban consumiendo», priorizando el corto plazo sobre el ahorro (inversión) y el desarrollo genuino.

Parece que vuelve la «nominalización» del mercado asegurador en el mediano plazo, desapareciendo el efecto «licuación» de las exposiciones en pesos en el mercado afianzador, generando nuevas exigencias a la hora de negociar las principales variables de costos vinculadas a la protección (reaseguro) y a la intermediación (comisión).

Se termina un diciembre calmo, con un peso empoderado, pronosticando un mercado de fianzas que avanza algo más que un 118% interanual en el 2T 2024-2025 (octubre-diciembre), haciéndole sombra a una inflación que no superaría el 120%. Un país nuevo se asoma, y el mercado asegurador deberá corregir la dirección de sus velas para navegar esta nueva realidad, que estará cada día más lejos del Estado y que tendrá a los privados como protagonistas. Ver para creer.

#CulturaAfianzadora

Fuente: Afianzadora - Seguros de Caución
<https://www.afianzadora.com.ar/>

Un viaje en el tiempo con el Equipo de Afianzadora

En una noche inolvidable, el equipo de Afianzadora jugó con el tiempo: imaginó el futuro, revivió el pasado y reafirmó sus valores fundacionales. Todo esto en el contexto incomparable de Nicky Harrison, uno de los bares más exclusivos de Buenos Aires. Sushi de autor, tragos únicos, sesiones de tarot, bandas en vivo y actuaciones excepcionales dieron vida a una experiencia inmersiva. Una velada que no solo celebró el presente, sino que también nos preparó para los desafíos del mañana, con el equipo como gran protagonista.

Ver el Video

#CulturaAfianzadora

Fuente: Afianzadora - Seguros de Caución
<https://www.afianzadora.com.ar/>

Breves de Informe

Pancho Ibáñez se une a Grupo Gaman como su primer embajador institucional



Como parte de su estrategia 2025, Grupo Gaman, el holding líder en servicios de seguros, prevención, salud y soluciones empresariales designó a Francisco «Pancho» Ibáñez como su primer embajador institucional para 2025, marcando un hito en su estrategia de posicionamiento corporativo. Esta alianza histórica, resultado de un exhaustivo proceso de selección liderado por el equipo de Marketing y Comunicación del Grupo junto a la consultora Samoro Branding, representa la convergencia entre la trayectoria periodística de Ibáñez y los valores fundamentales de transparencia y profesionalismo que caracterizan a Grupo Gaman desde hace más de dos décadas.

«Nuestra búsqueda se centró en encontrar una figura que represente los valores de excelencia, credibilidad y compromiso con la verdad que nos han distinguido durante 25 años en el mercado», explicó Juan Manuel Mangano, presidente de Grupo Gaman. «En Pancho Ibáñez encontramos el equilibrio perfecto entre profesionalismo y autenticidad que nuestros clientes y socios estratégicos reconocen en nuestra marca», agregó.

Por su parte, Ibáñez, abogado de formación y referente en medios de comunicación, destacó la alineación natural con los valores de la compañía: «Me enorgullece unirme a una organización que ha demostrado, a lo largo de su historia, un compromiso inquebrantable con la innovación y la excelencia en el servicio. La filosofía Gaman, plasmada en el Código que representa la perseverancia y la capacidad de superar desafíos, resuena profundamente con mi trayectoria profesional y valores personales».

Esta designación se enmarca en una estrategia integral de fortalecimiento institucional que incluirá la participación activa de Ibáñez en iniciativas corporativas estratégicas y su rol como vocero en diversas plataformas de comunicación, reforzando el liderazgo de Grupo Gaman en el mercado.

Libra Seguros presenta «Pet Care By Libra», su nuevo Seguro para Mascotas

Libra Seguros anuncia el lanzamiento de «Pet Care By Libra», su innovador seguro diseñado especialmente para brindar protección y tranquilidad a los dueños de perros y gatos. Este nuevo producto tiene como objetivo ofrecer respaldo integral para enfrentar imprevistos en la vida de nuestras queridas mascotas, asegurando que reciban la mejor atención y acceso rápido a los servicios necesarios, ya sea en emergencias o en consultas regulares. «Pet Care By Libra» ofrece una variedad de planes adaptables a las necesidades y presupuestos de cada familia. Desde una cobertura básica hasta el plan completo, que incluye beneficios adicionales como el reintegro de gastos veterinarios, cobertura por internación (una vez superado el límite establecido por el prestador), así como medicamentos y estudios veterinarios.

«En un mercado de seguros para mascotas en constante crecimiento y alta competencia, en Libra hemos desarrollado una propuesta diferenciadora que se ajusta a las diversas necesidades de nuestros clientes», comentó Emma Montesanto, Gerente General de Libra Seguros, y agregó: «Estamos comprometidos en ofrecer una cobertura que no sólo protege a las mascotas, sino que también brinde tranquilidad y accesibilidad a sus dueños».

Zurich y Cimientos fortalecen su alianza para mejorar la calidad educativa de más de 16 mil personas en la Argentina



Desde hace dos décadas las organizaciones trabajan con el objetivo de promover la equidad educativa y acompañar a jóvenes y docentes durante su aprendizaje. Luego de más de 20 años apoyando el programa de becas de nivel secundario de Fundación Cimientos, Zurich Argentina y Z Zurich Foundation sellaron una alianza estratégica más profunda y abarcativa con la reconocida ONG para impulsar el proyecto «Construyendo un futuro mejor a través de la educación». La iniciativa está diseñada para promover la equidad y calidad educativa, y ayudar a construir un mejor futuro a más de 16.000 personas, entre estudiantes, educadores, familias y equipos escolares argentinos. El acuerdo se extenderá por un periodo de 3 años, desde el 1 de enero de 2024 hasta el 31 de diciembre de 2026, y permitirá combinar los recursos, experiencia y capacidades de las organizaciones para escalar su impacto y beneficiar de manera directa a 120 escuelas secundarias, 360 docentes, y 869 jóvenes estudiantes o egresados de secundaria, e indirectamente a más de 15.000 personas.

«Como referentes de la industria aseguradora a nivel global y local, desde Zurich somos conscientes del valor y la necesidad de contribuir al desarrollo y bienestar de las comunidades donde operamos. Es por eso que decidimos fortalecer nuestra alianza con una prestigiosa organización como Cimientos para ayudar a resolver una de las problemáticas más urgentes de nuestro país como lo es la situación educativa y las perspectivas de futuro de miles de jóvenes y adolescentes. Nuestro objetivo con esta iniciativa es empoderar a la mayor cantidad posible de jóvenes de contextos vulnerables a través de la educación y ayudarles a construir un mejor futuro», expresó Adriana Arias, Head of Communications & Sustainability de Zurich Argentina.

El proyecto, que se enmarca en la Agenda de Desarrollo Sostenible 2045, nace como respuesta ante la situación socio-económica y educativa de gran parte de los niños y adolescentes de Argentina, donde el 54,2% son pobres y solo 3 de cada 10 estudiantes que viven en situación de vulnerabilidad logran concluir sus estudios y obtener el título de la escuela secundaria. Con esta iniciativa, Zurich profundiza su colaboración en tres programas que la Fundación Cimientos viene desarrollando exitosamente y que se implementarán de forma estratégica:

- **Futuros Egresados:** el programa acompaña a estudiantes secundaria de 12 a 18 años en el fortalecimiento de sus trayectorias educativas y en la finalización de sus estudios, por medio de una beca económica, instancias de intercambio y el diferencial clave de la tutoría personalizada para desarrollar sus habilidades socioemocionales.
- **Red de Egresados:** dirigido a graduados de programas Cimientos y a jóvenes entre los 16 y 25 años, los acompaña en la construcción de su proyecto ocupacional-vocacional, promoviendo su continuidad educativa en el nivel superior y/o su preparación para el desarrollo laboral, por medio de cursos de formación para el empleo, becas universitarias y talleres.
- **Escuelas que Acompañan:** forma a directivos y docentes de escuelas secundarias estatales, con el objetivo de fortalecer las capacidades institucionales de acompañamiento a las trayectorias de sus estudiantes y, a través de la elaboración de un proyecto institucional propio, promover el desarrollo de habilidades socioemocionales aplicadas a la escolarización con el fin de facilitar trayectorias continuas y completas de todos sus estudiantes.

Mediante esta iniciativa, la compañía busca incidir en tres temas centrales: la calidad de la educación, el logro educativo en la escuela secundaria, y la inclusión postescolar laboral o universitaria de jóvenes provenientes de sectores socioeconómicos vulnerables. Asimismo, el abordaje de la vulnerabilidad será multidimensional, contemplando la perspectiva económica, pero también teniendo en cuenta otros aspectos como el nivel educativo de las familias, la salud, el acceso a la conectividad, y la trayectoria escolar de los estudiantes, su vinculación con el trabajo y la participación y compromiso de los adultos en la escolarización.



CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS



La misma tranquilidad de un asegurado para el PAS.

RESPALDO • RESPUESTA • COBERTURA



Nº de inscripción en SSN
064

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn



David Pérez es el nuevo Gerente General de Providencia Seguros



La compañía anuncia que, a partir del viernes 20 de diciembre de 2024, David Ángel Pérez asume como Gerente General de Providencia Seguros. Pérez ya integraba el equipo como Gerente Técnico y su currículum destaca su formación como Contador Público Nacional y Licenciado en Administración de Empresas. Además, cuenta con un MBA en Dirección Estratégica y Negociación y un PHD en Derecho Internacional y Estudios Jurídicos en Seguros. Su amplia trayectoria de más de 25 años incluye importantes roles en compañías líderes del sector, aportando un vasto conocimiento y experiencia.

A lo largo de su carrera, ha sido reconocido con importantes premios y distinciones a nivel nacional e internacional, convirtiéndose en un referente en la industria.

Providencia Seguros cierra la celebración de su 120° aniversario, hito que ha acompañado con grandes cambios y mejoras en sus procesos de gestión, elección de proveedores, alianzas estratégicas, apoyo a los Productores y Organizadores y un gran compromiso social reflejado en su participación en diversas acciones benéficas.

Grupo San Cristóbal reconoce a los PAS con actividades exclusivas en todo el país



Grupo San Cristóbal cierra el 2024 con una serie de actividades especiales para reconocer el esfuerzo y desempeño de sus Productores Asesores de Seguros (PAS). Entre estas iniciativas se destacaron la nueva edición del programa «Todos a Bordo» y los tradicionales encuentros «After Year».

«Todos a Bordo» es un programa creado para premiar a los PAS que lograron un crecimiento en sus primas respecto al mismo período del año anterior. Este programa se desarrolló en dos categorías: el primer grupo fue agasajado con un viaje a Río de Janeiro, participaron 85 personas, entre ellas Productores, Bancos, Brokers y PAS de Argentina y Uruguay. El segundo grupo tuvo como destino Mendoza, 45 personas formaron parte de esta aventura que duró tres días.

Además, Grupo San Cristóbal organizó los tradicionales «After Year», encuentros After Office destinados a agasajar a los PAS y despedir el año de manera distendida. Estos eventos convocaron a más de 1200 PAS en 12 ciudades de todo el país, demostrando el carácter federal de la compañía. Las ciudades participantes fueron Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, San Juan, Mendoza, Salta, Tucumán, Bahía Blanca, Mar del Plata, Rosario, Resistencia y Posadas.

«El trabajo de los PAS es fundamental para el crecimiento y la diversificación del sector asegurador. Por eso, desde Grupo San Cristóbal, buscamos reconocer su labor y seguir fortaleciendo nuestro vínculo con ellos porque son nuestros aliados para poder seguir potenciándonos», afirmó Christian Blousson, Gerente de Marketing de Grupo San Cristóbal.

Encuentro de emprendedores cooperativos: un impulso al desarrollo sostenible



La Segunda Seguros llevó adelante un encuentro que impulsa a cooperativas de todo el país como base del desarrollo sostenible. El pasado 28 de noviembre se llevó a cabo el Encuentro de Emprendedores Cooperativos en el club de La Segunda Seguros. El mismo reunió a organizaciones de distintas regiones del país con el objetivo de fortalecer lazos, compartir experiencias y promover nuevos proyectos. La agenda incluyó charlas, talleres y actividades centradas en la sostenibilidad y la gobernanza cooperativa.

El encuentro contó con la participación de Miguel Ángel Boarini, vicepresidente de La Segunda Seguros, y miembros de su equipo especialistas en sostenibilidad. «Es fundamental para nosotros trabajar en conjunto, fortaleciendo redes, compartiendo experiencias, aprendiendo para fortalecer el cooperativismo en todo el país. Creemos que la sostenibilidad es el presente y el futuro, por eso fomentamos su incorporación como pilar en el desarrollo de los proyectos», manifestó.

Por su parte Grisel Di Bert, jefa de Gestión Estratégica de Sostenibilidad, agregó: «El impulso de nuevos emprendimientos es una oportunidad de insertar en el sistema laboral a muchas personas. Creemos que en el trabajo colaborativo y en el compartir experiencias, se puede sembrar la semilla del cambio y seguir construyendo juntos un futuro mejor». Con esta participación, La Segunda Seguros reafirma su compromiso con la sostenibilidad y el desarrollo cooperativo, impulsando una vez más proyectos que generan impacto positivo.

Breves de Informe

Prevención durante el período de Navidad y Fin de Año



La temporada de fiestas es una época de unión y celebración, pero también implica riesgos que pueden afectar tanto a los bienes como a las personas. Es por eso que, Allianz, líder en seguros y servicios financieros, acerca a la comunidad algunas recomendaciones para generar conciencia sobre esos riesgos y aportar medidas preventivas para disfrutar de unas fiestas seguras.

Prevención en el hogar

Luces y decoraciones

El uso de las típicas luces decorativas incrementa el riesgo de incidentes relacionados con instalaciones eléctricas en el hogar. Cables en mal estado, conexiones sobrecargadas o el uso de productos de baja calidad pueden provocar cortocircuitos o incendios. Es por esto que se recomienda:

- Verificar el estado de las luces.
- Constatar que los artículos navideños eléctricos cumplan con las normas de seguridad eléctrica vigentes.
- Mantener las luces alejadas de fuentes de calor y de materiales combustibles o inflamables.
- No dejar encendidas las luces durante la noche o al salir de casa.
- Emplear luminarias del tipo LED en la medida de lo posible.
- Al decorar espacios exteriores, utilizar luces diseñadas para intemperie, debido a que contarán con un aislamiento más eficaz.

Uso de pirotecnia

El uso de pirotecnia puede causar daños a las personas, animales y propiedades, por lo que se desaconseja su uso particular, aunque, en el caso de usarla, se recomienda:

- Usarla siempre en lugares abiertos, lejos de personas y bienes.
- Encenderla apoyada en el suelo, sobre una superficie plana y lisa.
- Nunca encender la mecha con la pirotecnia en la mano.
- Encenderla de a una por vez.
- En caso de que no explote, no tocarla. Derramar abundante agua y alejarse.
- Utilizar únicamente pirotecnia legal. Debe contener la etiqueta que diga «Autorizado por ANMaC» y especificar denominación del artefacto, número de registro, datos del fabricante e instrucciones de uso.

Prevención en la industria

Durante las fiestas, el uso intensivo de pirotecnia representa un riesgo significativo para las industrias y depósitos, ya que aumenta la probabilidad de incendios. Las chispas, explosiones y restos encendidos de artefactos pirotécnicos pueden generar focos de ignición, especialmente en entornos donde se manejan materiales inflamables o existe alta concentración de productos combustibles. Por ello, es fundamental implementar medidas de prevención adecuadas para minimizar este riesgo, tales como:

- Reforzar las recorridas de los guardias de seguridad durante Navidad y Año nuevo y la cantidad de bomberos de planta en caso de disponer de dicho servicio.
- Prestar especial atención a las posibles caídas de globos incandescentes sobre techos y mercaderías al aire libre. En el caso de techos son particularmente vulnerables aquellos en estado regular de mantenimiento, los que cuentan con lucarnas plásticas o aislaciones combustibles en sus caras externas o internas (poliuretano proyectado, asfalto).
- Verificar que las alarmas y sistemas de detección de incendio estén funcionando correctamente.
- Verificar que los sistemas de protección automática (rociadores automáticos) y manuales (sistemas de mangueras y bocas de incendio) están operativos.
- Verificar la conexión telefónica con el cuerpo de bombero esté disponible.
- Separar a distancias mayores a los 15 m de los edificios todas las mercaderías, materiales para descarte y reciclado almacenados al aire libre.
- Bonus: En el caso de pallets o recortes de papel almacenados al aire libre se recomienda mojarlos y mantenerlos húmedos para evitar su ignición por globos incandescentes, cañitas voladoras u otros elementos pirotécnicos.

Afianzadora les desea Felices Fiestas



En un mundo marcado por lo impredecible, sabemos que la incertidumbre forma parte del camino. Por eso, ahora más que nunca, destacamos la importancia de trabajar en equipo. Estamos orgullosos de contar con la experiencia de una compañía especialista, el respaldo de nuestra red de PAS, socios fundamentales, y el compromiso de afrontar con responsabilidad y creatividad cada desafío. Gracias por acompañarnos este año. Y que el 2025 nos encuentre unidos, construyendo un futuro de crecimiento y éxito compartido. ¡Felices Fiestas! Les desea Afianzadora Latinoamericana.

#CulturaAfianzadora

Fuente: Afianzadora - Seguros de Caución

<https://www.afianzadora.com.ar>

Experta Seguros cerró el año del programa Full Experience con una jornada deportiva inolvidable



Experta Seguros, la compañía aseguradora con el respaldo de Grupo Wertheim, cerró el año con una nueva edición de su programa de fidelización, en la que reconoció a los productores y asesores de seguros con un evento deportivo único que tuvo como protagonistas a grandes leyendas del fútbol. La última actividad del año del programa Experta Full Experience se realizó el pasado 13 de diciembre e incluyó un partido amistoso con la presencia de destacados jugadores de fútbol de la Liga Senior de Fútbol Argentino.

Experta Seguros convocó a los productores y asesores que alcanzaron los más altos puntos en ventas durante el mes de diciembre. Fue un evento con el que la compañía coronó un año de grandes logros, reafirmando su compromiso con quienes día a día impulsan el crecimiento del mercado asegurador.

La jornada comenzó con un desayuno de bienvenida, tras el cual los referentes del sector asegurador disfrutaron de un partido de fútbol único junto a destacadas figuras del deporte tales como Alejandro 'Chori' Domínguez; Ramón Medina Bello, Gastón 'Gato' Sessa, Matías Giordano, Jonás Gutiérrez, Matías Abelairas, Guillermo Pereyra, Damián Giménez, Mariano Pernía, Patricio Galmarini, Gustavo Oberman, Leo Núñez, Bernardo Leyenda, Mariano Pavone, Lucas Castroman, Walter García, Lionel Ríos, Sebastián Rusculleda, Gonzalo García, Walter Viqueira y Santiago Ladino, entre otros. Productores y asesores de seguros, invitados especiales y deportistas compartieron el campo en un encuentro singular que combinó competencia amistosa, camaradería y momentos de aprendizaje en equipo.

El CEO de Experta Seguros, Horacio Santconovsky, participó de la jornada, junto a Mariana Navarro, Gerente Canal Corporativo; Ignacio Villamayor, jefe Comercial Corporativo Brokers; Pablo Barzola, jefe Comercial Canal Productores y Carla Pompey, Brand Manager de Experta Seguros. «Nuestro vínculo con los productores asesores de seguros es un pilar estratégico, y programas como Experta Full Experience son prueba de su dedicación para fortalecer esta relación», destacó Pablo Barzola.

Los jugadores de fútbol se expresaron al respecto: «la experiencia junto a los productores de Experta fue algo muy gratificante. Disfrutamos mucho este tipo de eventos, reencontrarnos en un campo de juego y que todo haya salido de una manera excepcional», manifestó Alejandro 'Chori' Domínguez, experimentado jugador de la actual Liga Senior de Fútbol argentino.

Tras el partido, el evento continuó con un almuerzo grupal en un ambiente relajado, donde se celebraron los logros del año y se reforzaron los lazos dentro de la comunidad de productores y asesores.

Experta Full Experience: mucho más que un programa

A lo largo del año, Experta Full Experience se destacó como una iniciativa de fidelización y desarrollo diseñada para reconocer el esfuerzo de los productores y asesores de seguros. Mediante experiencias exclusivas, capacitaciones y actividades de networking, el programa buscó potenciar el crecimiento profesional y personal de sus participantes, reafirmando el compromiso de Experta Seguros con quienes son una pieza clave en su éxito.

Como parte del Grupo Wertheim, Experta Seguros es un referente en el mercado asegurador argentino, especializado en riesgos del trabajo. Con más de 100 años de trayectoria, la compañía combina innovación, servicio personalizado y un compromiso constante con la excelencia.

AAPAS celebró 65 años de historia y compromiso con los Productores Asesores de Seguros

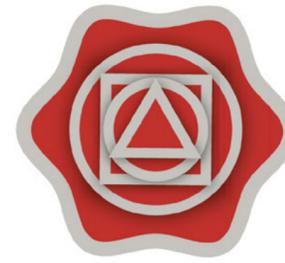
El pasado 17 de diciembre, en el icónico Hotel Faena de Buenos Aires, AAPAS celebró los 65 años de vida institucional. «Este aniversario fue una oportunidad única para reunirnos y reflexionar sobre nuestro recorrido, reafirmando el compromiso que nos guía desde 1959: representar y defender a los Productores Asesores de Seguros».



El evento contó con la presencia de su Comisión Directiva, encabezada por su presidente Nicolás Saurit Román, junto a directivos de aseguradoras, Productores Asesores de Seguros, funcionarios de la SSN y representantes de FAPASA, CAME, CAC y el Sindicato del Seguro. También fueron parte de la celebración representantes de la institución, como Manuel Lamas, Marcelo Garasini, Roberto Saba y Sebastián del Brutto, quienes siguen siendo parte esencial de su historia.

Además, anunciaron con orgullo la 20° edición del Foro Nacional de Seguros, que se llevará a cabo el 29 de mayo de 2025 en el Centro de Convenciones de Buenos Aires.

Desde AAPAS agradecen a todos los que fueron parte de esta celebración tan especial.



EVOLUCIÓN SEGUROS

DE LA MANO CON VOS

Seguro de caución

+75

AÑOS EN EL MERCADO

CALIFICACIÓN PRO RATING **A**

Primera póliza de caución del país.

+1.000.000 BENEFICIARIOS DE PÓLIZAS

ESPECIALISTAS EN SEGUROS PARA EMPRESAS

Responsabilidad civil general | Integral de comercio | Integral de consorcio
Seguros técnicos | Praxis médica | Transporte de mercadería

evolucionseguros.com.ar



9 11 2658 9562

GOURMEND

profile
profile

BOCA DE TORO

Sabores locales de inspiración española

ficha técnica

NOMBRE	BOCA DE TORO
DOMICILIO	Hotel Pulitzer Buenos Aires Maipú 907, Retiro CABA, República Argentina
CONTACTO	(+54) 11 4316 0810
ESPECIALIDAD	Cocina argentina con raíces españolas
CHEF EJECUT.	Agustín Monticelli
VARIOS	Eventos privados. Boca de Toro Club. Barra. Cocktails. @bocadeterobsas
HORARIOS	Lunes a Sábados de 11 a 00 hs. Cocina abierta de corrido



el acento en la frescura y la diversidad de los ingredientes provenientes de distintos productores del país.

Para los **Principales**, Agustín diseñó platos con su impronta, logrados a partir de distintas técnicas que destacan de manera singular. El **Asado del centro cocido por 72hs**, jugo de pinot noir, crema de maíz, ensalada de liliáceas y charqui de producción propia; el **Cordero estofado con quinoa infundada en romero, cardamomo y crema de ajos**; o el **Ojo de**



bife con puré de coliflor y ñoquis de papa con manteca ahumada, ofrecen sabores con carácter y distinción. Tanto la **Pasta orzo con un original suero de sbrinz y albahaca frita**, y los **Conchiglioni rellenos de chorizo seco, tomate mendocino y piel de limón**, son alternativas que captan la atención en cada bocado.

El **momento dulce** está marcado por novedades y también clásicos con un toque especial, como el **Arroz con leche azafranado y espuma cítrica** y un original **Bavarois de chocolate blanco con ron acompañado de palta, pistacho y crocante de café**, entre otras delicias. ➔



Concepto
La propuesta de **Boca de Toro** invita a disfrutar de una experiencia que combina diseño y gastronomía en busca de la simplificación de lo complejo y la complejidad de lo simple a través de ingredientes locales en un ambiente único.

De la mano de su **chef ejecutivo, Agustín Monticelli**, **Boca de Toro** presenta una carta de tono autóctono pero con toques de la cocina española. Sabores auténticos que se replican en técnicas y presentaciones originales donde cada ingrediente es protagonista.



Ambiente

El espacio **Boca de Toro** combina un estilo ecléctico neobarroco, diseñado por el reconocido interiorista español **Lázaro Rosa Violán**. Su amplio salón se encuentra cómodamente distribuido, ofreciendo un ambiente donde la atmósfera invita al disfrute. Mesas de madera, cómodos butacones tapizados en telas de estilo, arte en las paredes, originales luminarias y una gran y vistosa barra, son parte de un ambiente que invita a hacer una pausa y disfrutar con todos los sentidos.

Gastronomía

Con una trayectoria que a lo largo de los años lo llevó a trabajar en España junto a referentes como **Martín Berasategui** y **Andoni Luis Aduriz**, Agustín propone una cocina

local con un toque español. Es así como en la carta se distinguen las **Tapas** como las **Croquetas de jamón**, la **Provoleta de cabra con compota de ciruelas** o el **Fosforito de empanada gallega**, que equilibran lo argentino con raíces españolas. Los **Entrantes** incluyen sabores de mar y tierra, como el **Gazpacho de tomates ecológicos, sandía del litoral y frutillas con crema de pistacho y espárragos**; el **Tartar de langostinos de Chubut y quinotos, farsa de centolla fueguina y aceite de limón y manzanilla**, y la **Ricota casera con panceta ahumada y tartufo**, son algunas de las opciones que ponen

Les deseamos alcanzar sus sueños

FELIZ 2025

¡Gracias por Acompañarnos!

informe
operadores de mercado

La unión de la vanguardia y la tradición



Hotel Pulitzer Buenos Aires

Es mucho más que un simple lugar donde dormir, donde cada una de sus 104 habitaciones está impregnada de carácter, detalles y luz natural, transformándose en un espacio inusualmente *chic* y acogedor.

Su restaurante **Boca de Toro** es un punto de encuentro tanto para porteños como para viajeros. Su acogedora atmósfera, el eclecticismo del maximalismo neobarroco, con toques de lujo lo convierten en un rincón clave del barrio.

Por otra parte, es posible disfrutar de exclusivos cocteles de autor y exquisitas tapas en su **Rooftop Visit Sky Bar**.

«Mi objetivo como cocinero es poder brindarle a cada comensal nuevas experiencias culinarias a través de la exploración de sabores y texturas. Habiendo recorrido diferentes latitudes descubriendo ingredientes, costumbres y tradiciones, sumado a los estudios adquiridos a lo largo de los años y la experiencia laboral local e internacional, hacen que mi vocación por la cocina me desafíe de forma constante para innovar, respetando los productos y las bases de la cocina», destaca **Agustín Monticelli**.



Vinos

Cabe destacar que **Boca de Toro** dispone de una amplia carta de vinos que representan las distintas regiones del país, ideales para maridar con cualquiera de los platos. En ese sentido, la opción de vino por copa brinda la posibilidad de degustar cada paso con un varietal distinto, a elección del comensal. Las opciones se amplían con una interesante carta de *cocktails* de autor y también clásicos, que invitan a ser disfrutados junto a cualquiera de las opciones de la carta a toda hora.

La propuesta de **Boca de Toro** invita a explorar una carta diseñada con los mejores productos de cada temporada, junto a un menú de mediodía de dos o tres pasos, disponible de lunes a viernes. La estacionalidad va marcando el ritmo de la carta para asegurar

que los sabores se integren en su máximo esplendor. Además cuentan con un menú **«Family Style»** para grupos de más de diez personas, y también la opción de reservar el espacio para celebraciones privadas.

Boca de Toro invita a descubrir sabores locales versionados de manera única, en un espacio donde la premisa es agasajar a todos los sentidos.



**SANCOR
SEGUROS**

**EL VALOR
DE DAR
RESPUESTA**

**PARA MÁS INFORMACIÓN
CONSULTÁ A TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS**

sancorseguros.com.ar /    



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Pablo Pescie

Casado - 60 Años - 3 Hijos - Signo Virgo (08-09-1964)

Director de Instituto Argentino de Salud



● **UN HOBBY**

Actividad agropecuaria

● **LA JUSTICIA**

Una realidad necesaria que tiene aspectos de mejora muy relevantes

● **SU MAYOR VIRTUD**

La adaptabilidad y la creatividad

● **LA SEGURIDAD**

Un pendiente

● **AVIÓN O BARCO**

Ambos

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Formal

● **UN SER QUERIDO**

Mi familia (se que no cumple exactamente la consigna, pero es lo mas querido en mi vida)

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Federico Luppi y Norma Aleandro

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

El próximo proyecto

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

La de algunos líderes

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Armonía y salud física y mental

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

El día que me regalaron mi primer caballo con mi primer recado

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Mi persona, mi familia, mis amigos, mi profesión y la sociedad

● **EL MATRIMONIO**

Un estado pleno que significa una apuesta y elección permanente, que amerita consenso y valentía

● **EL PASADO**

Una maravillosa experiencia que define el futuro

● **LE TENGO MIEDO A...**

La disarmonía

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

En cualquiera que estuviera fuera de la ley

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

La Stampa de La Recova

● **LA MUERTE**

Un suceso que es parte de la vida

● **LA INFLACIÓN**

Un evento que impacta significativamente en la mente y la vida de las personas

● **EL DÓLAR**

Un dato

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

Una falacia

● **EL FIN DEL MUNDO**

Un evento que genera dudas y en ocasiones miedo

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

General José de San Martín

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

El asado

● **UNA CANCIÓN**

«A mi manera»

● **PSICOANÁLISIS**

Un camino maravilloso para quien entiende que lo ayuda

● **LA CORRUPCIÓN**

Un camino mediocre e ilegal que impacta en valores centrales de la humanidad de manera negativa

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Nada; perdonaría todo

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Un estado de perfección humana

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

El estado de ánimo

● **ESCRITOR FAVORITO**

Deepak Chopra

● **ME ARREPIENTO DE...**

Nada; todo fue aprendizaje

● **LA INFIDELIDAD**

Un evento producto de la falta de fe

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

La de considerar poco el ocio

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Crecer en todas las esferas (personal, profesional y espiritual)

● **LA CULPA ES DE...**

Uno mismo

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

No tengo autoridad para definirlo (!!!)

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

El campo

● **MI MODELO PREFERIDO...**

René Favaloro

● **LA TRAICIÓN**

Un evento imposible de prevenir que permite descubrir personas

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

Desapegarse sin anestesia.

Autor: Walter Riso

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

El champagne

● **EL AUTO DESEADO**

El que tengo

● **DIOS**

Ser supremo

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

André Rieu

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Boca Juniors

● **EL PERFUME**

Eau de Parfum de Yves Saint Laurent

● **LA MUJER IDEAL**

La que tiene valentía, osadía y elegancia

● **UN SECRETO**

No tengo

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

LinkedIn

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

Su presencia

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Lo mismo que soy

● **UN MAESTRO**

Mi primera maestra primaria

● **UNA CONFESIÓN**

Soy buen asador (me da pudor decirlo)

● **EN TEATRO**

Teatro Colón

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

Su audacia e inteligencia

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Golf y rugby

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

La Patagonia

● **NO PUEDO**

Dejar de intentar

● **EL GRAN AUSENTE**

Un buen líder

● **MI PEOR DEFECTO ES**

No poder aun manejar como me gustaría mi carácter

● **MARKETING**

Una maravillosa forma de mostrar cosas buenas

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

El próximo

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

Meditación y yoga

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

Madrid, España

BBVA Seguros

Seguro de Hogar

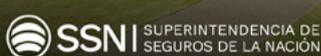
40% off en los primeros 3 meses

Cotizá tu Seguro de Hogar 100% online



N° de inscripción SSN 0396 www.argentina.gob.ar/ssn

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



Promoción válida en la República Argentina hasta el 30/09/2024 inclusive, para quienes contraten un nuevo Seguro de Hogar con débito automático de tarjeta de crédito, en BBVA Seguros Argentina S.A. El beneficio a otorgar será de un descuento del 40% sobre la prima en las tres primeras cuotas. No combinable con otras promociones. Para más información consulte en www.bbvasseguros.com.ar. Aseguradora: BBVA Seguros Argentina S.A. CUIT 30-50006423-0 Av. Córdoba 111, Piso 22 (C1054AAA) - C.A.B.A.