

## Gonzalo Córdoba (h)

Gerente Comercial de Crédito y Caución

# Trayectoria y Expertise en Caución



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

## GARANTÍAS JUDICIALES



SCANEÁ  
PARA COCER MÁS

 **AFIANZADORA**  
SEGUROS DE CAUCIÓN

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

## “Si bien la inflación aún está presente, su moderación aporta mayor previsibilidad y permite planificar”

La Argentina todavía enfrenta desafíos macroeconómicos relevantes, pero se observan señales que permiten proyectar un escenario de mayor estabilidad hacia 2026, explica el gerente comercial de Crédito y Caución. “Los seguros de Caución presentan oportunidades concretas para acompañar el desarrollo de infraestructura, la inversión privada y los nuevos esquemas contractuales”, precisa el ejecutivo. Durante el último ejercicio, la compañía alcanzó un volumen de primas cercano a los \$ 9.000 millones, lo cual la posicionó en el cuarto puesto del ranking de producción del ramo.

**R.A.S.A**

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

**EXPERIENCIA SOLIDEZ Y RESPALDO CALIFICACIÓN AA -**

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

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

vda. DE MAYO 1370 1º PISO, CABA

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

[info@rasa-re.com.ar](mailto:info@rasa-re.com.ar)

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

**SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN  
0800-666-8400 | [www.ssn.gob.ar](http://www.ssn.gob.ar) | N° de inscripción 846

¿Cuáles son las coberturas con mejores perspectivas de desarrollo en el escenario actual?

El desarrollo del ramo **Caución** se encuentra estrechamente vinculado a la evolución del contexto macroeconómico del país. Si bien la inflación aún está presente, su moderación -con niveles interanuales en torno al 30% a diciembre de 2025- aporta mayor previsibilidad y contribuye a un entorno más favorable para la planificación y la toma de decisiones. Durante los últimos meses se ha logrado mantener cierta estabilidad monetaria, buscando sostenibilidad y previsibilidad en el mediano plazo. También están planteadas las reformas tributaria y laboral, que se consideran importantes para hacer más competitivo a nuestro país. Todos estos cambios son parte de ese proceso de ordenamiento necesario, que resultará clave para ir en búsqueda de esa confianza que necesita la Argentina para finalmente obtener las inversiones previstas y, por ende, un crecimiento económico. Si bien las distintas variables de la macro parecieran ir acomodándose, no hay dudas de que seguimos atravesando un contexto económico y político desafiante y de cambios constantes, lo que hace que se puedan presentar nuevas oportunidades para el mercado asegurador en general y para el de cauciones en particular.

¿Cuáles son las coberturas con mejores perspectivas de desarrollo en el escenario actual?

**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**

« El seguro de Caución para alquileres de vivienda continúa mostrando un crecimiento sostenido y se ha consolidado como una solución eficiente tanto para propietarios como para inquilinos »



→ en los negocios vinculados a los sectores de energía, minería y comercio exterior. Son actividades que mantienen una dinámica sostenida y demandan distintos tipos de garantías a lo largo de todas sus etapas operativas. En paralelo, el seguro de **Caución** para alquileres de vivienda continúa mostrando un crecimiento sostenido y se ha consolidado como una solución eficiente tanto para propietarios como para inquilinos.

«Qué expectativas les genera a los jugadores del ramo Caución el potencial energético y minero del país?

Sin dudas las expectativas que generan ambos segmen-

tos son muy altas. En materia energética, de la mano de Vaca Muerta, la producción de hidrocarburos y de gas natural a lo largo de 2025 ha mostrado un crecimiento respecto de 2024, con incrementos del 15 y el 5% respectivamente. Este escenario impulsa proyectos estratégicos como Vaca Muerta Sur o el desarrollo del Golfo San Matías, que se presentan como vehículos fundamentales para avanzar en la exportación de energía en el corto plazo. Al mismo tiempo, la matriz energética del país continúa diversificándose, con expectativas de nuevas inversiones en energías renovables o 'limpias', como la eólica y la solar.

En cuanto al sector minero, si bien el crecimiento vie-

ne siendo algo más lento de lo esperado, esto responde a factores estructurales como la falta de inversión en infraestructura. No obstante, el Régimen de Incentivos para Grandes Inversiones (RIGI) ya cuenta con 10 proyectos aprobados, de los cuales ocho corresponden a energía y minería, lo que refleja la relevancia estratégica de estos sectores para la recuperación de la economía argentina.

#### «Cómo impacta en el negocio la caída de la obra pública?»

Sin dudas ha impactado fuerte en el mercado de seguros de **Caución**. En nuestro caso, el efecto ha sido bastante acotado dado que, por diversos factores, la obra pública nunca fue un eje central de nuestra cartera, aunque sí hemos acompañado el desarrollo de algunos proyectos puntuales. De cara al corto y mediano plazo, probablemente se trate de un sector en el que sea necesario volver a invertir; resta ver de qué manera se instrumentará y quiénes serán los actores que participen.

#### «Cómo está conformada actualmente la cartera de Crédito y Caución?»

Históricamente, nuestra cartera se ha caracterizado por una composición diversificada y no ha sufrido mayores modificaciones durante los últimos años. En primer lugar, se destacan las garantías aduaneras, que representan alrededor del 40% del total de la cartera. En segundo término, se ubican las garantías contractuales de suministros públicos y privados, con una participación cercana al 30%. En tercer lugar, y como reflejo de la creciente relevancia que han adquirido en los últimos años, se encuentran las garantías de alquiler, que continúan consolidándose como un segmento en expansión dentro de nuestra cartera, alcanzando aproximadamente un 15%.

#### «Han podido retener su cartera y generar nuevas ventas?»

Para responder a esta pregunta me gustaría resaltar el trabajo de todo el equipo de **Crédito y Caución**. La forma en que realizamos nuestro trabajo todos los días forma parte del ADN de la compañía: buscamos estar muy cerca de nuestros clientes, brindar un servicio de →

# Primero lo que importa.



**la segunda**  
SEGUROS

**Seguro, seguro.**  
Vayas donde vayas.

Alvear 930, (2000) Rosario (SF)  
Tel. (54-341) 422 9100 y rotativas  
e-mail: consultas@segurometal.com  
[www.segurometal.com](http://www.segurometal.com)

SEGUROMETAL  
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

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

Nº de inscripción en SSN 0286

Atención al asegurado 0800-666-8400



« Buscamos estar muy cerca de nuestros brokers y productores, brindar un servicio de excelencia, asesorarlos cuando lo requieren y acompañarlos con servicio de postventa »



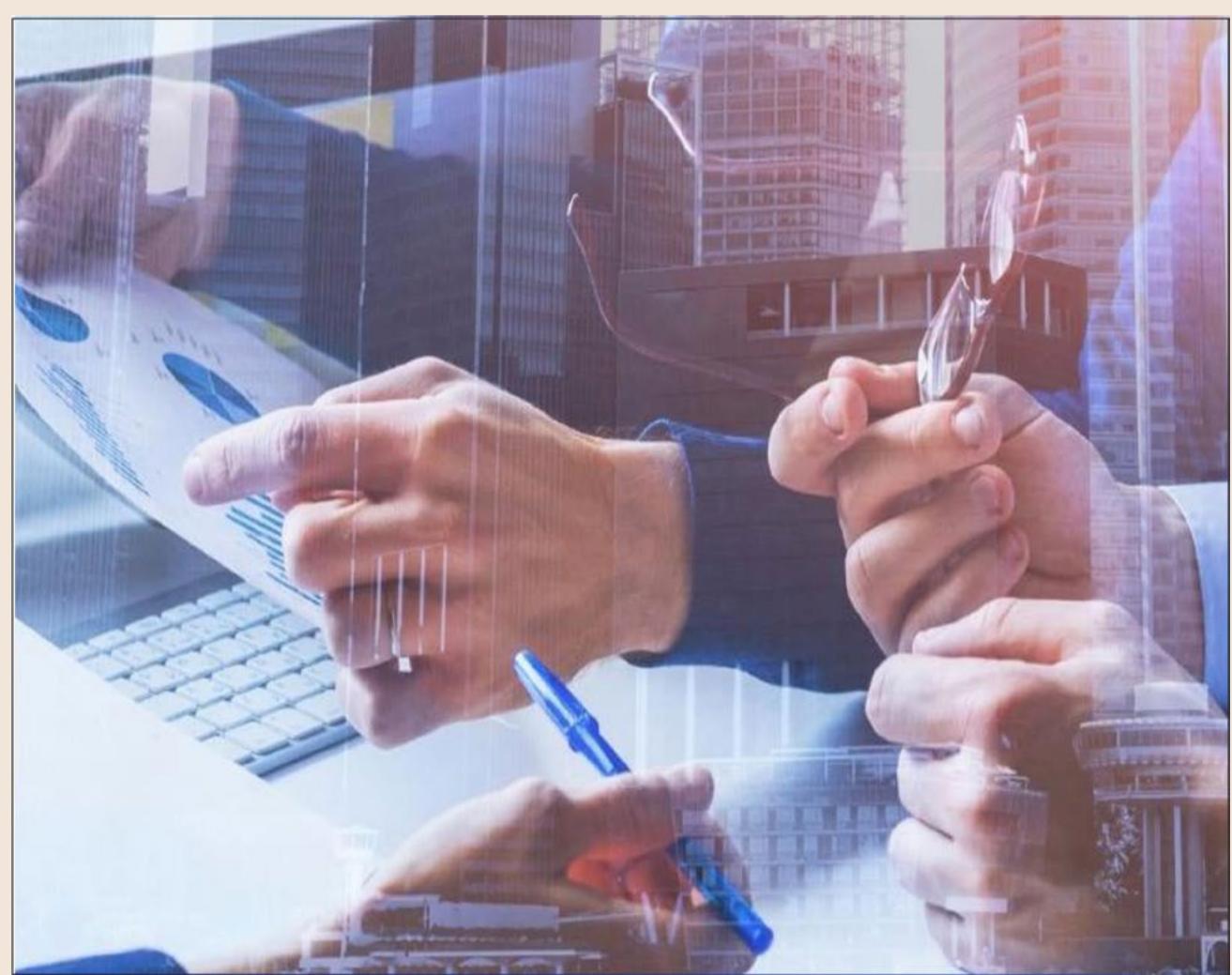
▲Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Gonzalo Córdoba (h), Gerente Comercial de Crédito y Caución

## PROTAGONISTAS

► excelencia, asesorarlos cuando lo requieren y acompañarlos con servicio de postventa. El objetivo es claro: que la experiencia de los brokers y productores sea lo más ágil y sencilla posible. En línea con esto, no solo hemos logrado retener gran parte de nuestra cartera, sino que además nuestros clientes han comenzado a operar nuevas cuentas en la compañía. Asimismo, durante el último año se han incorporado a **Crédito y Caución** más de 90 nuevos brokers y productores, lo que refleja el crecimiento sostenido de nuestra red y la confianza en nuestras soluciones.

### ¿Tienen previsto lanzar nuevos productos?

Nuestra estrategia no está centrada en el lanzamiento de nuevos productos sino en la evolución y mejora continua de las coberturas actuales. El foco está puesto en ampliar capacidades de autogestión, optimizar procesos y ofrecer respuestas cada vez más ágiles y alineadas con las nuevas dinámicas del mercado. En línea con esto, no tenemos previsto lanzar nuevos productos, pero si continuar impulsando la venta de las garantías de alquiler de vivienda para personas físicas. Fuimos la primera compañía especialista en desarrollar este producto, a fines de 2018, y nuestro objetivo es seguir impulsando su comercialización. En la Argentina hay casi 9 millones de habitantes que son inquilinos y, en la gran mayoría de los casos, las garantías existentes resultan insuficientes o poco fiables para los propietarios. Sin lugar a dudas el potencial que tiene esta cobertura es muy importante. Afortunadamente, cada vez más colegas trabajan este producto, aunque no todos bajo el mismo formato. Nuestra cobertura es completa, ya que incluye alquileres impagos y ocupación indebida, y además permite agregar expensas, servicios e impuestos. Es fundamental diferenciar al seguro de **Caución** de otras garantías o fianzas ofrecidas por sociedades comerciales o financieras, que incluso muchas veces se venden bajo la misma denominación. El seguro de **Caución** solo puede ser emitido por una compañía de seguros supervisada y regulada por la SSN, con estados contables públicos y respaldo de un panel de reaseguradores. También es importante diferenciar al seguro ➤



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



**FEDERACION PATRONAL  
SEGUROS S.A.**

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



**SSN** SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACION

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

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

Nº de Inscripción SSN  
Rubro Ramos Generales 726



REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES

[www.informeoperadores.com.ar](http://www.informeoperadores.com.ar)  
<https://www.instagram.com/informeoperadores/>  
<https://twitter.com/InformeOperador>

DIRECTORA

Delia Rimada  
[delia.rimada@moez.com.ar](mailto:delia.rimada@moez.com.ar)

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN

Oscar Martínez / [oscarrevistas@gmail.com](mailto:oscarrevistas@gmail.com)

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD

Rosa Asta / [rosa.ast@moez.com.ar](mailto:rosa.ast@moez.com.ar)

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD

Elizabeth Domenech / [elizabeth.domenech@moez.com.ar](mailto:elizabeth.domenech@moez.com.ar)

COLABORADORES

Lic. Aníbal Cejas.  
Dra. Gabriela Álvarez.

Edición Digital. Descarga desde [www.informeoperadores.com.ar](http://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.

50  
AÑOS

# MARCANDO UN NUEVO RUMBO



## DENTRO DEL MERCADO ASEGUADOR



Nos especializamos en desarrollar **productos a medida** junto a cada uno de nuestros clientes, integrando soluciones tecnológicas que marcan un nuevo camino.

Brindamos **asesoramiento personalizado** a lo largo de todo el proceso, garantizando una mejor toma de decisiones y con una atención que nos diferencia.

Bouchard 680 | 5º Piso | CABA

[info@dcsistemas.com.ar](mailto:info@dcsistemas.com.ar)

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



## PROTAGONISTAS

6% de participación de mercado. El ejercicio vigente sigue siendo alentador, con un crecimiento del 20% sobre la inflación estimada y con buenas expectativas respecto a la proyección de primas. Ya son varios ejercicios consecutivos en los que nos mantenemos como una compañía referente, dentro de las primeras cinco del ramo, lo que refleja la consistencia de nuestra estrategia y la solidez de nuestra cartera.

### ¿Qué aspectos toman en cuenta a la hora de suscribir un negocio?

Para nosotros es muy importante el análisis técnico del negocio, el conocimiento que tenemos del cliente, la actividad económica involucrada y las condiciones del proyecto

«Para nosotros es muy importante el análisis técnico del negocio, el conocimiento que tenemos del cliente, la actividad económica involucrada y las condiciones del proyecto»

→ de **Caución** de la garantía propietaria, utilizada habitualmente en el mercado, que además de ser ilíquida puede perder trazabilidad (por ejemplo, si el inmueble se vende o garantiza varios contratos de alquiler) y cuyo costo de ejecución, llegado el caso, resulta muy elevado para el propietario.

¿Con qué canales comerciales trabajan?  
¿Cuántos productores asesores conforman su red?

Trabajamos principalmente a través de nuestra red de brokers y productores, que constituye uno de los principales activos de la compañía. Actualmente contamos con casi 500 productores activos en todo el país, con quienes mantenemos una relación cercana y de largo plazo.

¿Qué está haciendo la compañía en materia de canales digitales? ¿Qué herramientas tecnológicas les ofrecen a sus PAS?

La tecnología es un eje estratégico central para **Crédito y Caución**. A lo largo de 2025 relanzamos **CyC Online**, nuestra web transaccional, que no solo fue modernizada sino también incorporó nuevas funcionalidades relacionadas con gestiones e indicadores de cobranzas. A través de esta plataforma, brokers y productores pueden acceder a toda la información que comparten con la compañía, autogestionar sus carteras y acceder a diversos informes que les permiten tener un panorama claro de su cartera. Adicionalmente, desde la web pueden solicitar la emisión de pólizas aduaneras, complementando nuestra otra plataforma digital, que habilita la emisión de pólizas de directores online las 24 horas del día, los 365 días del año. Estas herramientas, junto con la incorporación de inteligencia artificial y análisis de datos, nos permiten mejorar la eficiencia operativa y brindar respuestas más precisas y ágiles a nuestra red comercial, fortaleciendo la experiencia y cercanía con nuestros PAS.

¿Qué volumen de producción obtuvieron durante el último ejercicio? ¿Cuáles son sus proyecciones para este periodo?

El mercado de seguros de **Caución** creció un 25% durante el último ejercicio cerrado en junio de 2025. En nuestro caso, crecimos por encima de la media del mercado, alcanzando casi \$ 9.000 millones de Prima Total, lo que representó un 34% de crecimiento y nos posicionó en el cuarto puesto del ranking de producción, con un

### En todos los frentes



Especializada en el ramo **Caución** desde 2013, **Crédito y Caución** opera actualmente mediante una estructura técnico-comercial focalizada en la suscripción de negocios y la atención de clientes que le permite brindar soluciones a medida para los distintos requerimientos del mercado. Eso explica que haya obtenido la calificación "AA-" por parte del agente de calificación de riesgo Evaluadora Latinoamericana, que destaca su política de reaseguros y de inversiones, su adecuada exposición a posibles eventos desfavorables y la calidad de sus activos.

Por estos días, la cartera de la compañía está conformada por garantías aduaneras (de operaciones de comercio exterior y emitidas de acuerdo al código aduanero en las cuales el beneficiario siempre es AFIP-DGA-Aduana); garantías contractuales (que derivan de contratos de obra, suministros o servicios de los ámbitos público o privado); y otras garantías (todas las aprobadas por la SSN), tales como las judiciales, las de Alquileres comerciales/particulares, las de Actividad/Profesión, las de IG y las de Negocios en el exterior.

La aseguradora es miembro de la Asociación Panamericana de Fianzas-APF-PASA, integrada por las principales compañías que operan en el ramo **Caución** y por los reaseguradores internacionales más importantes. En este último segmento, trabaja con jugadores de la talla de Atradius, Austral Re, AXA, Coface, Hannover Re, Hamilton Insurance Group y Patria Re, que le otorgan la capacidad necesaria para atender distintas necesidades en forma adecuada.

### ¿Cuáles son las mayores fortalezas de Crédito y Caución para hacer frente al escenario actual?

Nuestra principal fortaleza radica en la relación de confianza que hemos ido generando a lo largo de los años con nuestros clientes; los brokers y PAS. La cercanía es clave y tiene siempre el mismo propósito: mejorar su experiencia con **Crédito y Caución**. Buscamos trabajar en un modelo operativo ágil, escalable y orientado al cliente que nos permite sostener elevados estándares de calidad de servicio y responder de manera eficiente. Acompañar y trabajar en el talento humano de nuestro equipo es otro pilar fundamental para hacer frente al escenario actual. Hace algunos años el directorio de la compañía puso el foco en la capacitación continua de todo el equipo. Cada año contamos con objetivos relacionados a la capacitación y al enriquecimiento de nuestras herramientas y conocimientos. A modo de ejemplo, el año pasado toda la compañía participó de un taller de Inteligencia Artificial que consistió en varias jornadas de aprendizaje con presentaciones de distintos proyectos y que hemos podido aplicar a nuestro trabajo diario. Por último, también me gustaría mencionar la relación estrecha y de confianza que hemos generado con los reaseguradores, socios estratégicos en nuestra actividad. Sobre finales del año pasado hemos podido renovar nuestro contrato de reaseguro con un panel bien diversificado y de primera línea, con muy buenas condiciones para continuar acompañando a nuestros clientes.

### ¿Cómo visualiza el desarrollo del ramo Caución en 2026?

Si bien la Argentina aún enfrenta desafíos macroeconómicos relevantes, observamos señales que permiten proyectar un escenario de mayor estabilidad hacia 2026. En este contexto, el ramo **Caución** presenta oportunidades concretas para acompañar el desarrollo de infraestructura, la inversión privada y nuevos esquemas contractuales.

### ¿Qué objetivos comerciales espera concretar a corto y mediano plazo?

De cara al año que comienza, la prioridad del equipo comercial es continuar fortaleciendo los vínculos existentes con nuestra red de brokers y productores. Para ello debemos estar cerca a fin de brindarles la atención y el soporte que hoy necesitan, cada vez más exigente e inmediato. Por otro lado, continuaremos desarrollando herramientas para la digitalización y mejora continua de procesos con vistas a sostener el crecimiento y reforzar nuestro posicionamiento en el mercado.



# 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](http://www.prudenciaseguros.com.ar) » [prudencia@prudenciaseguros.com.ar](mailto:prudencia@prudenciaseguros.com.ar)  
Palacio Houlder, 25 de Mayo 489 6º, CABA » 0800-345-0085



# Tecnología y Seguros Agropecuarios:

## El campo argentino frente a la era digital

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

**E**

l agro argentino, motor histórico de la economía nacional, atraviesa una transformación que va más allá de la maquinaria y los cultivos.

Los seguros agropecuarios, tradicionalmente asociados a la cobertura básica contra granizo o sequía, hoy se convierten en un terreno fértil para la innovación tecnológica y la creación de nuevas coberturas que se acerquen a brindarle a los productores lo que necesitan.

Inteligencia artificial, big data, sensores IoT y blockchain ya forman parte de la estrategia de aseguradoras y productores, en un contexto marcado por el cambio climático y la necesidad de previsibilidad.

**EL CAMPO, un mercado que crece y se diversifica**

En las últimas dos décadas, la superficie agrícola asegurada en Argentina se duplicó. Actualmente, la ronda los 21 millones de hectáreas, lo que equivale a más de la mitad de la superficie sembrada del país. Este nivel representa un máximo histórico y confirma que el seguro agropecuario se consolidó como herramienta estratégica frente al cambio climático y la volatilidad económica.

La tendencia es clara: el seguro agropecuario dejó de ser un respaldo opcional y se convirtió en una herramienta estratégica para garantizar la continuidad del negocio.

El granizo sigue siendo el riesgo más frecuente, pero las coberturas multirriesgo ganan terreno.



Entre los principales factores que impulsan este crecimiento, podemos señalar:

- **Mayor variabilidad climática:** sequías, heladas y tormentas más frecuentes.
- **Márgenes productivos ajustados:** obligan a proteger la inversión con seguros.
- **Innovación en productos:** aparición de seguros multirriesgo y paramétricos.
- **Conciencia del riesgo:** productores ven al seguro como parte esencial de la gestión empresarial.

### El agro en la era digital

Según relevamientos del INTA, más del 90% de las actividades agropecuarias utilizan aplicaciones informáticas o plataformas online en alguna etapa del ciclo productivo. Esto incluye desde la planificación de siembra hasta la comercialización de granos.

La Expoagro 2025 mostró cómo tambos robotizados y sensores para medir la calidad de granos almacenados son parte de la nueva realidad del agro argentino.

La adopción de tecnologías de precisión, automatización y robótica está llevando al agro a niveles inéditos de eficiencia y sostenibilidad. ➤



**AMERICAL**  
RE INSURANCE  
SOLUTIONS

### Global Reinsurance Brokers

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

### Buenos Aires Office

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

[contact@americanre.com](mailto:contact@americanre.com)  
[www.americalre.com](http://www.americalre.com)

tu asegurado  
del **—futuro**  
te pide un seguro  
**más inteligente—**

**OrangeTime**

para vos que  
**—siempre la ves.**



**Pago por tiempo  
de uso del auto.**



**Pago de siniestros dentro  
de los 7 días hábiles.**

El seguro del auto  
del futuro que  
tu asegurado puede  
tener hoy.

**La actitud de mirar al futuro.**

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

**LIBRA**  
SEGUROS

## TECNOLOGÍA

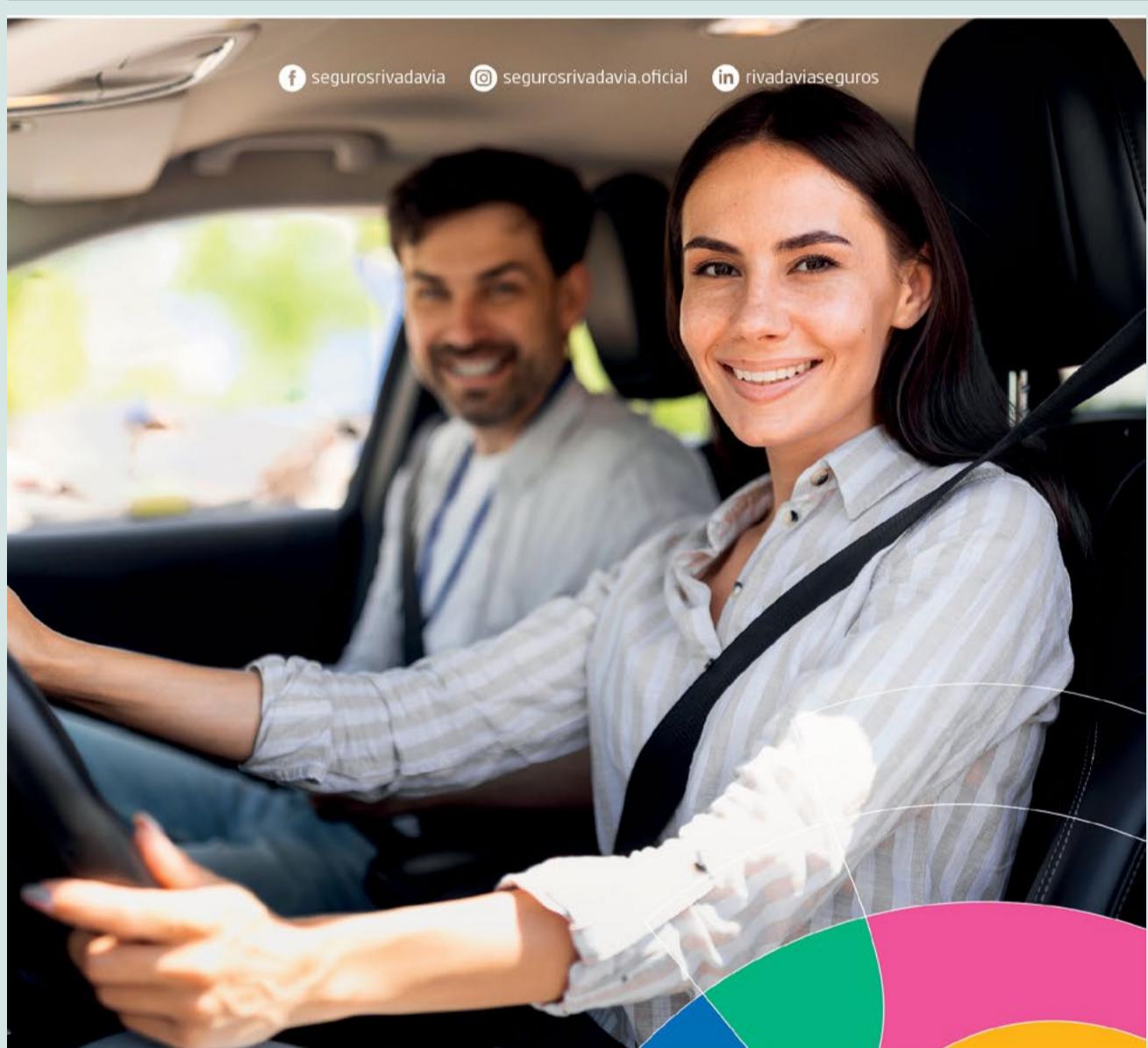
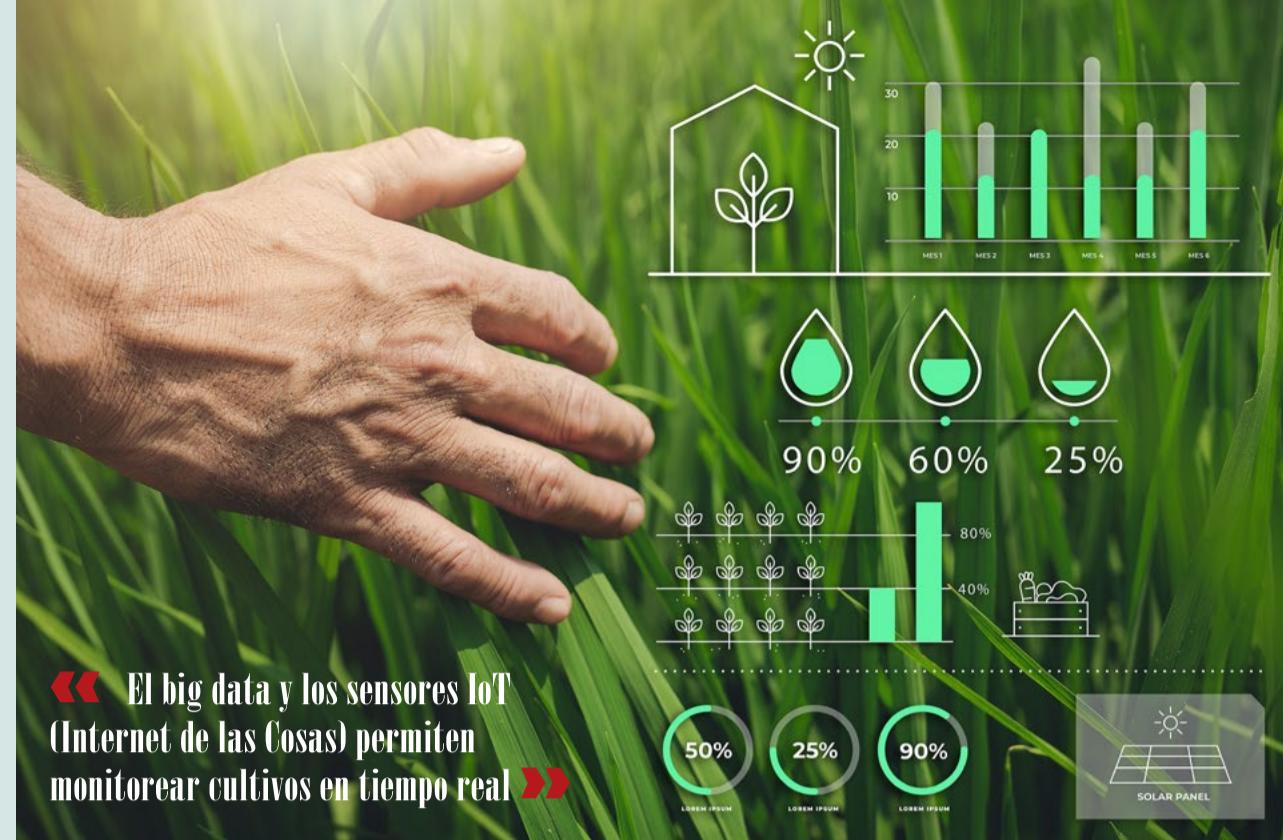
### ► Inteligencia artificial: el nuevo "sistema operativo" del seguro

La inteligencia artificial (IA) se consolida como motor de cambio. Algoritmos entrenados con datos climáticos y productivos permiten anticipar pérdidas y ajustar pólizas en tiempo real.

La IA también se aplica en la detección de fraudes y en la automatización de procesos administrativos, reduciendo costos y tiempos. En un mercado donde cada minuto cuenta, la eficiencia se convierte en ventaja competitiva.

### Big Data e IoT: el campo conectado

El big data y los sensores IoT (Internet de las Cosas) permiten monitorear cultivos en tiempo real.



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

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN



## 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](mailto:info@segurosmedicos.com.ar) - [www.segurosmedicos.com.ar](http://www.segurosmedicos.com.ar)

→ anticipar fenómenos como sequías, heladas o granizo. Estos datos se integran en modelos de riesgo que mejoran la precisión de las pólizas.

• **Seguros paramétricos:** Se basan en indicadores objetivos (por ejemplo, cantidad de lluvia o temperatura) en lugar de inspecciones tradicionales. Cuando se supera un umbral definido, el seguro se activa automáticamente. Esto reduce tiempos de liquidación y aumenta la confianza del productor. Aunque su adopción es incipiente en Argentina, se posicionan como una herramienta clave frente a riesgos climáticos extremos.

• **Big Data e IoT:** Sensores instalados en los campos y datos satelitales permiten monitorear cultivos en tiempo real. La información se procesa en plataformas de big data para detectar patrones de riesgo y ajustar coberturas dinámicamente.

• **Inteligencia Artificial (IA):** Algoritmos predictivos analizan grandes volúmenes de datos climáticos e históricos de producción. Esto ayuda a las aseguradoras a calcular probabilidades de siniestro y fijar primas más ajustadas. Además, la IA se usa para detectar fraudes y automatizar procesos de suscripción.

#### Agricultura de precisión

• **Drones y GPS:** se utilizan para mapear lotes, detectar plagas y optimizar la aplicación de fertilizantes.

• **Maquinaria inteligente:** tractores y sembradoras con piloto automático permiten reducir costos y mejorar la eficiencia.

• **En la zona núcleo,** productores reportan ahorros de hasta un 15% en insumos gracias a la siembra variable.

#### Tambos robotizados

• **Robots ordeñadores** instalados en tambos de Santa Fe y Córdoba permiten ordeñar vacas de manera automática, reduciendo la necesidad de mano de obra intensiva.

• **Estos sistemas** también registran datos sobre la salud del animal, la calidad de la leche y la productividad.

• **Resultado:** mayor bienestar animal y un incremento de hasta 20% en la producción diaria.

#### Sensores IoT y monitoreo de granos

• **Sensores instalados** en silos permiten medir la temperatura y humedad del grano almacenado, reduciendo pérdidas por hongos o plagas.

• **En cultivos,** sensores de humedad del suelo ayudan a decidir cuándo regar, optimizando el uso del agua.

• **En Mendoza,** viñedos conectados con IoT lograron reducir el consumo de agua en un 30%.

#### Big Data y plataformas digitales

• **Aplicaciones móviles** permiten a los productores gestionar lotes, registrar cosechas y acceder a información climática en tiempo real.



#### Comparación internacional

Mientras Argentina avanza en digitalización, países como Brasil y Estados Unidos ya aplican modelos de gastos digitales para simular escenarios de riesgo y ajustar coberturas. Europa, en tanto, experimenta con computación cuántica para mejorar la precisión de modelos predictivos. La región enfrenta el desafío de no quedar rezagada en esta carrera tecnológica.

#### Desafíos pendientes

No todo es avance. Persisten barreras para pequeños productores, que muchas veces no acceden a seguros tecnológicos por costos o falta de conectividad.

La Superintendencia de Seguros de la Nación enfrenta el desafío de actualizar marcos regulatorios para integrar IA y blockchain. Y la ciberseguridad aparece como un riesgo creciente en un sector cada vez más digitalizado.

Además, la brecha tecnológica entre grandes y pequeños productores puede profundizar desigualdades. La clave estará en diseñar políticas públicas y productos inclusivos que permitan democratizar el acceso a estas herramientas.

#### Algunas cifras clave del seguro agropecuario

- **Superficie asegurada:** más de 20 millones de hectáreas.
- **Principales riesgos:** granizo, sequía, heladas.
- **Pérdidas aseguradas globales en 2025:** USD 100.000 millones.
- **Crecimiento de insurtechs en Argentina:** +35% en los últimos tres años.

El seguro agropecuario argentino está entrando en una nueva etapa. La combinación de innovación tecnológica, insurtechs dinámicas y aseguradoras tradicionales que se reinventan promete un futuro más resiliente para el campo. La pregunta ya no es si la tecnología transformará el seguro rural, sino cómo y a qué velocidad lo hará.

El desafío será lograr que esta transformación llegue a todos los rincones del país, desde los grandes productores de la zona núcleo hasta los pequeños agricultores del norte argentino. Solo así el seguro agropecuario podrá cumplir su verdadero rol: ser un puente entre la incertidumbre del clima y la seguridad de la producción.

La tecnología ayuda a las aseguradoras a evaluar los riesgos del campo mediante inteligencia artificial, big data, sensores IoT y seguros paramétricos, que permiten anticipar pérdidas y diseñar coberturas más precisas. ☺

« **Drones y GPS:** se utilizan para mapear lotes, detectar plagas y optimizar la aplicación de fertilizantes. »

• **Plataformas de comercialización** digital facilitan la venta directa de granos, mejorando la transparencia en precios.

**“65 años garantizando confianza en cada proyecto”**

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

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

Nº de Inscripción en SSN 0329 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

# LA SEGURIDAD DE TENER UN BUEN SEGURO

**AUTO - PATRIMONIALES - ART - VIDA.**

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

## Más allá del incendio y el robo: los riesgos modernos que desnuda el segmento PyME

En esta edición, dialogamos con **Paz Aramburu**, Gerente Sr. Comercial **AMBA** de **EXPERTA Seguros**; **Marcelo Perona**, Gerente Técnico de **Integrity Seguros**; y **Alvaro Manzo**, CEO de **S&C Brokers**, acerca de la realidad actual que atraviesan las PyMEs en materia de cobertura.

Escribe **Lic. Aníbal Cejas**

**L**as PyMEs argentinas atraviesan un escenario de riesgos cada vez más sofisticados y menos asegurados. La interrupción del negocio, la ciberseguridad, el infraseguro y la industria del juicio componen un mapa donde se combinan amenazas físicas, digitales, financieras y legales. A medida que el mercado asegurador intenta adaptarse, crece la brecha entre la exposición real y la cobertura efectiva, dejando al sector más amplio de la economía en una situación de vulnerabilidad estructural. Las aseguradoras, brokers y especialistas coinciden en el diagnóstico: el modelo reactivo ya no sirve y la gestión estratégica del riesgo se vuelve indispensable para garantizar continuidad, competitividad y supervivencia.

Al respecto, **Paz Aramburu**, Gerente Sr. Comercial **AMBA** de **EXPERTA Seguros**, se refirió a los principales riesgos de las PyMEs: "Las PyMEs en Argentina operan en un mercado de seguros que se está transformando rápidamente para pasar de un modelo reactivo a uno de gestión estratégica de riesgos.

Hoy, las PyMEs enfrentan la interrupción del negocio como mayor riesgo operativo. Dentro de ese punto, están los riesgos físicos y los digitales.

Para los riesgos físicos, hay una muy buena cobertura de Integral de Comercio. Si la PyME sufre un evento tradicional, estará cubierta (daños por acción del fuego, eventos climáticos, robo contenido, entre otros).

En el mundo digital, el desafío es mayor. La ciberseguridad



es considerada un riesgo crítico, con un nivel de exposición alto y un nivel bajo de cobertura del mercado".

Y continuó: "El infraseguro es sin dudas el riesgo financiero de mayor impacto en una PyME. En contextos inflacionarios, la suma asegurada puede quedar muy baja.

Por eso, en Expertta contamos con herramientas que ayudan a combatir esta problemática, como la actualización automática de sumas aseguradas y la posibilidad de optar por una cobertura a Primer Riesgo Absoluto.

Por último, el riesgo legal también es clave para una PyME. Sobre todo, en un contexto marcado por la industria del juicio, que lejos de reducirse, crece.

Si bien el riesgo legal que enfrenta es muy amplio, lo que está sucediendo con la industria del juicio en Riesgos del Trabajo impacta profundamente en las PyMEs porque afecta la

competitividad, el empleo formal y hasta la propia sostenibilidad de la empresa", concluyó.

En la misma línea, **Marcelo Perona**, Gerente Técnico de **Integrity**, analizó: "Es notoria la diferencia, desde el punto de vista asegurador, entre una PyME y una gran empresa. Estas últimas, en general, cuentan con áreas o departamentos específicos dedicados a la gestión de riesgos, además de una mayor disponibilidad de recursos para afrontar cambios o contingencias. Asimismo, suelen acceder a programas de cobertura integrales, incluso de alcance internacional, que en muchos casos resultan difíciles de replicar en el mercado local. Esta asimetría deja a las PyMEs en una posición de mayor vulnerabilidad.

Entre los factores que incrementan esta exposición se desatan las dificultades para acceder a coberturas específicas como Interrupción de Negocio, riesgos tecnológicos o ciberéticos, así como las limitaciones en el acceso al crédito ➤

**La misma tranquilidad de un asegurado para el PAS.**

**RESPALDO • RESPUESTA • COBERTURA**

**VICTORIA** 

# EXPERTA SEGUROS

## CUANDO ALGO SE COMPLICA, TE LA HACEMOS FÁCIL



**Consultá con tu  
Productor Asesor de Seguros.**

« Si la PyME sufre un evento tradicional, estará cubierta (daños por acción del fuego, eventos climáticos, robo contenido, entre otros) »



▲ Paz Aramburu, Gerente Sr. Comercial AMBA de EXPERTA Seguros

→ y al financiamiento, los riesgos de liquidez, las demandas laborales de alto impacto económico, los litigios con proveedores y el cumplimiento de regulaciones ambientales, entre otros. Todos estos elementos complejizan significativamente la operativa diaria de las PyMEs.

Desde una mirada estrictamente aseguradora, se observa una brecha concreta entre el riesgo real asumido y la cobertura efectivamente contratada. Es frecuente encontrar sumas aseguradas insuficientes, coberturas que no reflejan adecuadamente la exposición real del riesgo y, en algunos casos, la falta de contratación de coberturas obligatorias. Esta última omisión deja a las empresas expuestas a contingencias relevantes como, por ejemplo, en seguros de Vida Colectivo, y aumenta la vulnerabilidad del empleador frente a riesgos laborales previsibles”.

Continuando con el tema, **Alvaro Manzo, CEO de**



« Desde una mirada estrictamente aseguradora, se observa una brecha concreta entre el riesgo real asumido y la cobertura efectivamente contratada »



▲ Marcelo Perona, Gerente Técnico de Integrity

« Creemos que la gran innovación tecnológica que nos atraviesa y su evolución constante y cada vez más acelerada presenta un gran desafío para todas las PyMEs »



▲ Alvaro Manzo, CEO de S&C Brokers

**S&C Brokers**, consideró: “Creemos que la gran innovación tecnológica que nos atraviesa y su evolución constante y cada vez más acelerada presenta un gran desafío para todas las PyMEs, ya que trajo (y traerá) nuevos riesgos asociados que distan un tanto de los convencionales e imponen un escenario cada vez más impredecible”.

En ese sentido, podíamos mencionar los relacionados a interrupción de la actividad por ciberataques, fallas en cadenas de suministros claves, pérdida de datos, integración deficiente entre sistemas, dependencia de plataformas digitales (caída de servicios), extorsión digital, entre otros. Por lo tanto, esa brecha entre las necesidades actuales y la oferta se da por la velocidad de los cambios y el tiempo que demanda adaptarse a ellos. Desde nuestro punto de vista, es importantísimo el acercamiento de PAS e intermediarios hacia los empresarios PyMEs para asesorar adecuadamente y ayudarlos a materializar este tipo de riesgos que tienen características más abstractas”, cerró.

A continuación, los especialistas se refirieron al desarrollo y adaptación de productos de acuerdo a los cambios económicos, tecnológicos y regulatorios.

En ese sentido, **Perona** observó: “En materia de suscripción para PyMEs, las aseguradoras están avanzando en el diseño de productos basados en esquemas de coberturas modulares, que permiten adaptar la protección a las necesidades específicas de cada negocio. En lo que respecta a la suscripción de seguros para PyMEs se trabaja en el diseño de productos basados en ‘coberturas modulares’. Y también en lo que son seguros embebidos (coberturas que se integran al momento de comprar un producto), soluciones on demand (pago por uso) y productos digitales que se activan mediante herramientas simples, como códigos QR”.

Las principales barreras para su adopción masiva están vinculadas al desconocimiento de estas coberturas, tanto en lo que respecta a su alcance como a su funcionamiento y costos. A ello se suman percepciones de complejidad tecnológica y ciertos desafíos regulatorios que, en algunos casos, ralentizan su implementación y comprensión por parte de las PyMEs”.

En ese sentido, **Manzo** afirmó: “Las compañías han puesto foco en esta problemática y algunas han lanzado recientemente ciertos productos enfocados en ciber riesgos, delitos digitales y uso de datos para PyMEs con asistencia legal y tecnológica incluida. De esta manera se les ofrece una cobertura integral ante estos riesgos digitales, pero exclusivamente enfocado en pymes”.

La adopción masiva se ve afectada por lo novedoso, sumado a la percepción del riesgo por parte de los empresarios PyMEs: sumar costos adicionales a su negocio sin tener claros y/o materializados los riesgos”.

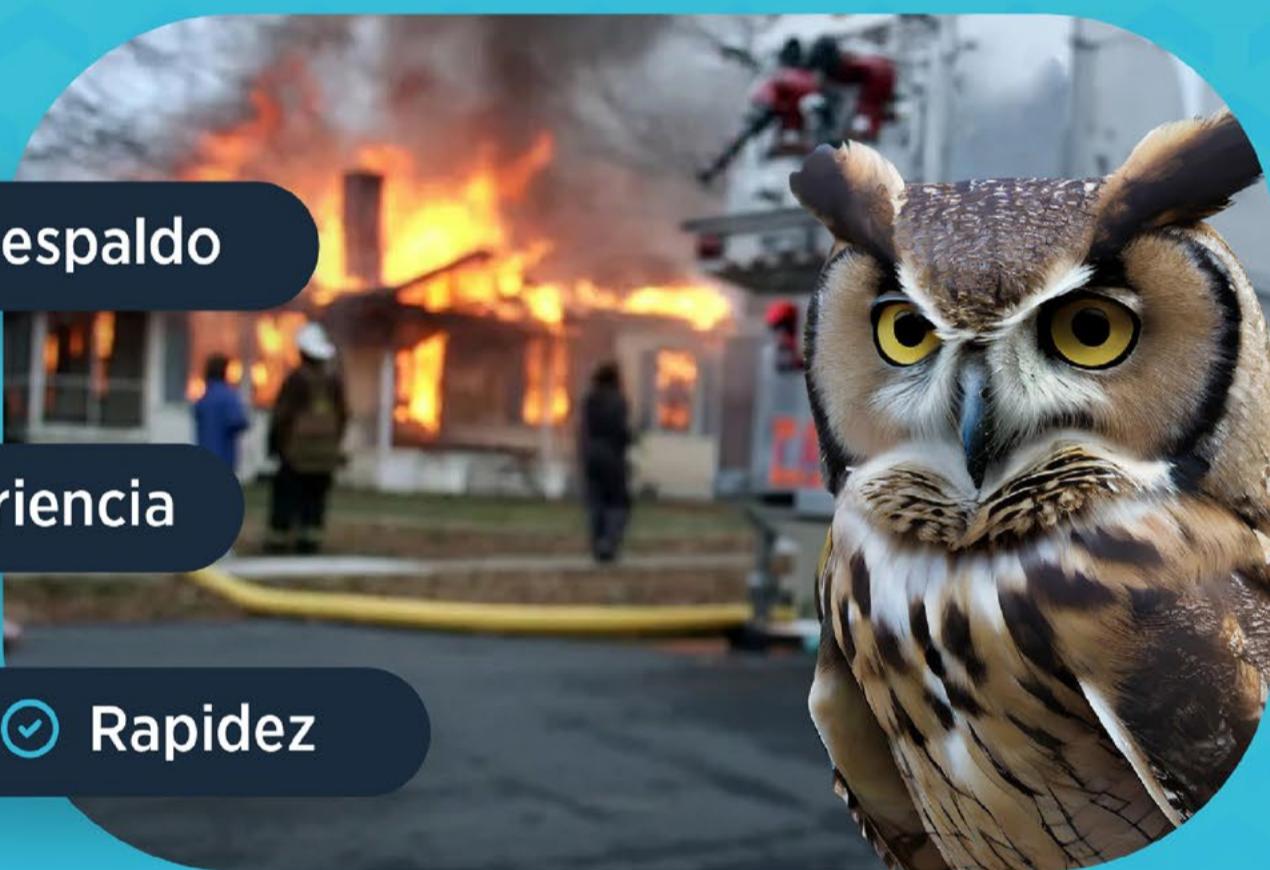
A esto, **Aramburu** agregó que se percibe el seguro como un gasto y no como una inversión en continuidad y/o la complejidad técnica de algunas coberturas. Además, manifestó: “El sector asegurador está atravesando una transformación profunda, impulsada por la necesidad de ofrecer soluciones más ágiles y específicas para las PyMEs. Los rediseños ya no se enfocan solo en el ‘resarcimiento’, en la respuesta ágil y rápida ante un siniestro, sino en adaptar los productos y →



# ¿Se te prende fuego la cartera?

Si pasa, resolvemos.

✓ **Respaldo**



✓ **Experiencia**

✓ **Rapidez**

Tenemos la mejor oferta de productos para tus asegurados.

Llamanos y dejá todo en manos de nuestros especialistas.

[www.hipotecarioseguros.com.ar](http://www.hipotecarioseguros.com.ar) - 0810-666-0101

► las coberturas a las necesidades de las PyMEs teniendo en cuenta el contexto.

En Expertas entendemos la importancia de ver al cliente de manera integral, y por eso tenemos una variedad de productos y coberturas pensadas para clientes PyMEs, desde Riesgos del Trabajo, a Vida Colectivo, y seguros patrimoniales.

El objetivo es lograr la mayor integralidad posible de los clientes. No miramos los resultados de riesgos de manera aislada, analizamos al cliente de manera integral y esto nos permite una mejor competitividad en el mercado y un beneficio económico al cliente.

La tecnología e innovación es otro aspecto importante. La entendemos como una herramienta cuya finalidad es simplificar los procesos, tanto de contratación como de gestión, a nuestros clientes. En Expertas ART, por ejemplo, contamos con Laboratorio de Innovación, de Capacitación, de Higiene Laboral, entre otros, con el objetivo de generar contenido según la necesidad y tamaño de los clientes.

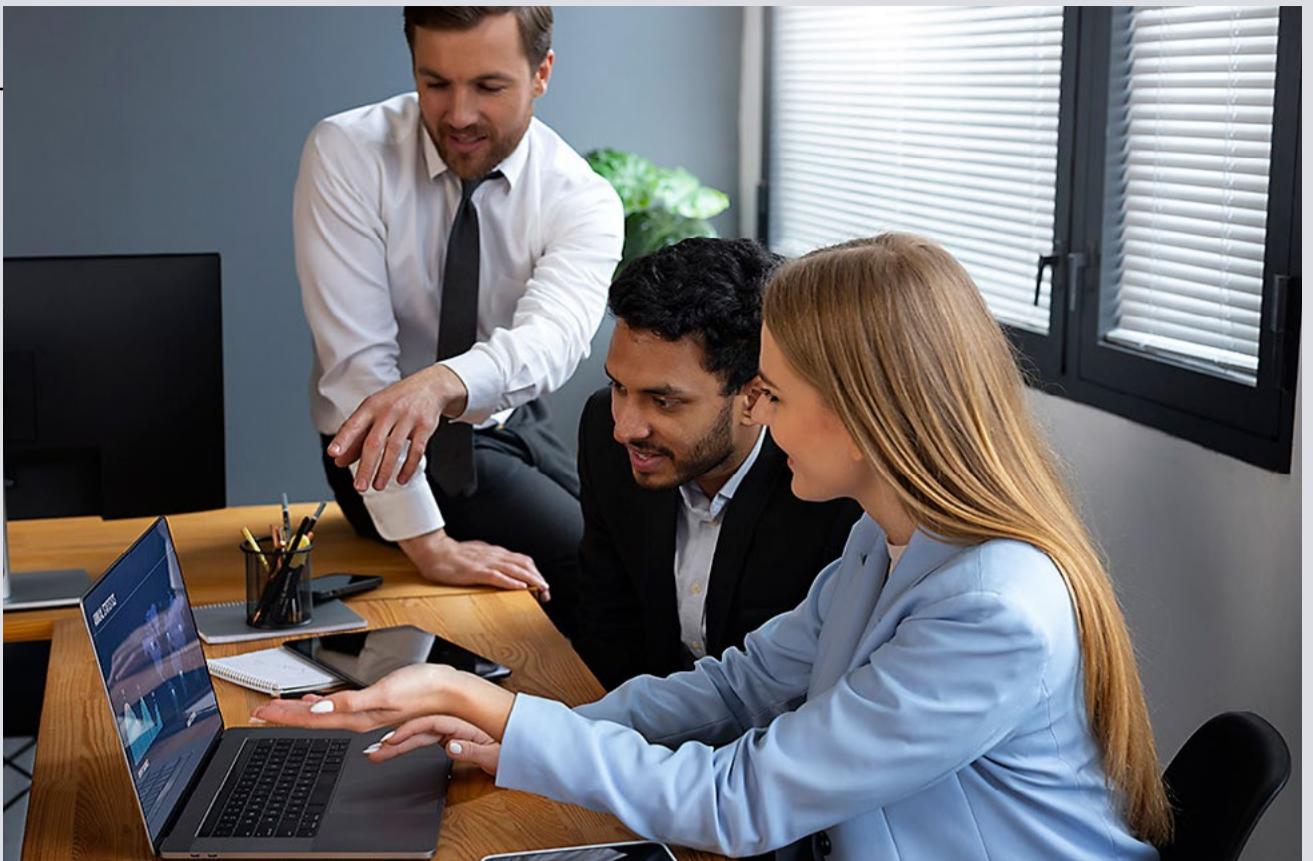
Por ello y con el fin de lograr un alcance masivo con las PyMEs contamos con dispositivos para micro capacitación (Ventanas 360°), charlas por Zoom y e-learning, todo soportado por su Espacio Virtual de Contenidos (EVC). Las ventanas 360° son una herramienta innovadora que propone aprendizajes ágiles, generando espacios de información, comunicación y formación con las empresas y sus colaboradores".

### Intermediación entre sectores

En vista de los desafíos que enfrenta la llegada al cliente, el siguiente tema de análisis fue el fortalecimiento entre sectores y frente al cliente. En primer lugar, Aramburu remarcó la importancia del rol del broker: "Teniendo en cuenta todo lo que venimos analizando respecto de la complejidad del mercado asegurador y las necesidades de las PyMEs, es clara la importancia que tiene el rol del Productor/Broker de seguros en la intermediación. No sólo en la contratación, sino en la identificación del riesgo y el acompañamiento permanente.

En Expertas trabajamos con una amplia red federal de Productores y Brokers de seguros que conocen la realidad local y sectorial de las empresas. Para mejorar la llegada al sector PyME, debemos profesionalizar la cercanía. La PyME argentina valora el vínculo personal, pero necesita que ese vínculo le traiga soluciones técnicas financieras.

Fortalecer la intermediación significa empoderar al Productor/Broker para que sea él quien 'traduzca' la complejidad del



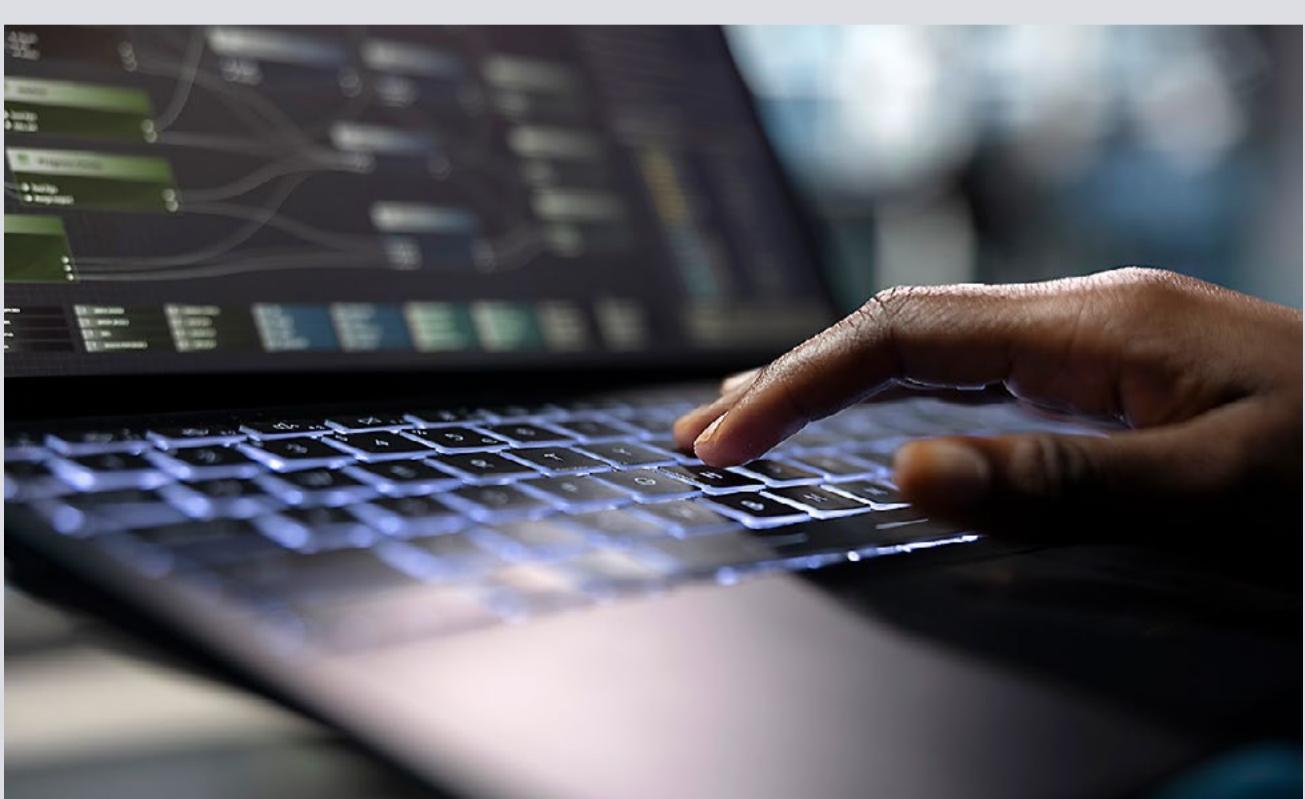
seguro en tranquilidad para el empresario, demostrando que el seguro no es un impuesto, sino la red de seguridad que permite a la pyme seguir invirtiendo en un país volátil.

En Expertas el productor/bróker es nuestro principal socio estratégico, es por eso que brindamos capacitaciones continuas, herramientas digitales que mejoran la eficiencia y una mayor integralidad de los canales".

Por su parte, **Manzo** consideró: "Pienso que la clave está en simplificar la experiencia y hacer tangible el valor del seguro ante estos nuevos riesgos digitales. Es un gran desafío cuantificar el potencial daño que genere un evento de estas características y aquí es fundamental el rol de los brókers y de los Productores Asesores de Seguros para capacitar y asesorar de manera personalizada según la actividad, tamaño y nivel de exposición de cada empresa".

A su vez, **Perona** apuntó al conocimiento sobre el cliente: "El punto de partida es comprender en profundidad al cliente y, a partir de allí, definir estrategias que permitan ofrecer productos simples, claros y adecuados a cada canal. La eficiencia debe estar acompañada por una incorporación inteligente de la tecnología, con el objetivo de 'hacer sencillo lo complejo'.

Resulta clave avanzar hacia una digitalización real de los procesos, eliminando fricciones operativas, reduciendo la carga administrativa para las PyMEs y facilitando la gestión integral de sus seguros, sin perder calidad en el asesoramiento".



### El fenómeno de la tasa

Por último, nos referimos a la baja tasa de aseguramiento existente entre las PyMEs, pese a que representan más del 95% del tejido empresarial argentino.

Los especialistas atribuyen este fenómeno a un conjunto de factores macroeconómicos, culturales y estructurales.

Comenzó **Aramburu**, quien afirmó: "Ante crisis recurrentes e inflación, el seguro suele percibirse como un 'costo sacrificable' frente al pago de salarios, proveedores o impuestos. En muchos casos, la PyME cumple con el seguro obligatorio de ART y el seguro del vehículo, pero no avanza en coberturas complementarias que la protejan frente a riesgos claves cuya consecuencia es la paralización del negocio".

Para revertir este fenómeno es fundamental el asesoramiento preventivo. Es el paso del modelo tradicional 'reaccionar y pagar' (donde la aseguradora aparece solo cuando el daño ya está hecho) al modelo 'predecir y prevenir'. Por otra parte, es importante ofrecer coberturas que se puedan armar según la necesidad específica del momento, permitiendo a la PyME escalar su protección a medida que crece.

En definitiva, la realidad indica que una PyME asegurada es una PyME que puede proyectar a largo plazo", concluyó.

En la misma línea, **Perona** aseguró: "La solución requiere un avance conjunto de todos los actores involucrados: compañías aseguradoras, productores y brokers, clientes y el Estado. Es necesario desarrollar productos más simples, claros y de fácil acceso; avanzar en un mayor ordenamiento de la legislación aseguradora, incluyendo aspectos como reservas técnicas y pago de siniestros en tiempo y forma, y promover la unificación de criterios en materia de indemnizaciones.

Asimismo, resulta fundamental profundizar la concientización sobre el valor real de los activos, mejorar la calidad del asesoramiento y agilizar los procesos de liquidación de siniestros, incorporando modalidades como fast track para determinados eventos.

Toda empresa debería poder ofrecer a su gente una protección real, sostenible y alineada con la economía actual, sin fricciones innecesarias y con procesos que acompañen su operación diaria, en lugar de complejizarla", remarcó.

Por último, **Manzo** volvió al rol del broker, e hizo hincapié en su dimensión estratégica: "Nuestra tarea no es sólo intermediar, sino educar, asesorar y proteger y allí debemos poner el foco. En S&C entendemos que el seguro no es un gasto, sino una inversión en estabilidad para atravesar cualquier crisis sin comprometer la estructura de la empresa. Por eso, apostamos a la profesionalización del sector y a una mirada de largo plazo, basada en relaciones de confianza".



# 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.

 **Life SEGUROS**  
Tu forma de vivir

UNA EMPRESA DE  
 **GST**  
Grupo Financiero

## “En tiempos de incertidumbre, los seguros de Vida y de Retiro se vuelven más relevantes”

Es porque la gente busca proteger lo que tiene y asegurar el futuro de su familia, sostiene Norberto Plachta, director de Espacio Masterforum, que hoy nuclea a más de 600 productores con alcance a todo el país. “Eso explica que el mercado se está adaptando con productos más flexibles y vinculados a monedas duras o índices de ajuste real”, precisa el productor.

Escribe: Diego Fiorentino

Según la visión de **Norberto Plachta**, productor de seguros, director de **Espacio Masterforum** y miembro de la **Million Dollar Round Table (MDRT)**, la organización que nuclea a los mejores agentes de seguros de Vida del mundo, la coyuntura por la que atraviesa actualmente la Argentina, marcada por la búsqueda de estabilidad tras años de alta inflación, impacta directamente en la capacidad de las personas y las empresas de proteger su patrimonio, cubrir riesgos y planificar su ahorro. Sin embargo, aclara, en tiempos de incertidumbre es cuando los seguros de Vida y de Retiro se vuelven más relevantes.

“La gente busca proteger lo que tiene y asegurar el futuro de su familia. Por eso el mercado se está adaptando con productos más flexibles y vinculados a monedas duras o índices de ajuste real”, explica el productor en diálogo con **Informe**.

**¿Qué otros ramos presentan buenas oportunidades de desarrollo en el actual contexto?**

Noto un gran crecimiento en Salud y en coberturas específicas como el Seguro Solidario, una iniciativa que impulsamos para beneficiar al sector más vulnerable con el beneficio de obtener protección para sus familias y sus ingresos. Los seguros Patrimoniales siguen siendo la base de muchos productores, pero el crecimiento genuino y profesional hoy está en la protección de los ingresos y la planificación financiera.

**¿Cómo está compuesta la cartera que administra?**

Nuestra especialización es clara: el 98% de nuestra cartera se concentra en seguros de Vida (individual y colectivo) y de Retiro. El resto se distribuye en Patrimoniales y coberturas de nicho que sirven como puerta de entrada para un asesoramiento integral.

**¿Con qué aseguradoras trabajan?**

Con compañías de primera línea que comparten nuestros valores de solvencia y servicio. Entre ellas se destacan CNP Seguros, BBVA Seguros, San Cristóbal Retiro y Life Seguros. Buscamos socios estratégicos; no simples proveedores.

**¿Qué volumen de producción manejaron durante el último ejercicio? ¿Cuáles son sus proyecciones para este año?**

El 2025 fue un año de consolidación para Espacio Mas-



▲ Norberto Plachta, Director de Espacio Masterforum y miembro de la MDRT

**« Los seguros Patrimoniales siguen siendo la base de muchos productores, pero el crecimiento genuino hoy está en la protección de los ingresos y la planificación financiera »**

terforum, alcanzando y superando nuestras metas de primaje, persistencia y, lo más importante, de cantidad de nuevas familias y futuros protegidos. Para este 2026 proyectamos un crecimiento del 60% en términos reales, sumando la incorporación de nuevos PAS y organizadores a nuestro espacio.

**¿Qué herramientas utiliza actualmente para vender seguros?**

Utilizamos las plataformas online de cada aseguradora, que cada vez se orientan mejor a solucionar las necesidades del asesor profesional. A eso se suman coctizadores online y redes sociales para la generación de prospectos. Pero mi herramienta principal sigue siendo el Análisis de Necesidades Financieras (ANF). La tecnología es el medio, pero la detección de la necesidad sigue siendo un proceso intelectual y humano.

**« Cree que los productores perderán terreno a medida que avance la venta online para los seguros estandarizados »**

Si, absolutamente, ha habido un avance enorme. Valoramos mucho la emisión digital y las firmas electrónicas, que eliminaron la burocracia del papel. Observamos que en los seguros de Vida y de Retiro se redujo significativamente nuestra carga administrativa y de gestión, permitiendo dedicar más energía y tiempo al asesoramiento y servicio a los asegurados. La incorporación de la IA con sus recomendaciones para aconsejar o complementar coberturas y asistentes virtuales brindando respuestas



**Sumate a nuestro equipo de  
PRODUCTORES ASESORES  
DE SEGUROS**

**Nationalbrokers**

*35 años*

Contamos con las herramientas que te brindan el respaldo que necesitas 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.
- ▶ ASISTENCIA EN SINIESTROS.
- ▶ ANÁLISIS DE RIESGOS.
- ▶ PLAN DE DESARROLLO DE CARTERA.
- ▶ PLAN DE CAPACITACIONES EN RIESGOS, NUEVOS PRODUCTOS Y COBERTURAS.

🌐 [nationalbrokers.com.ar](http://nationalbrokers.com.ar) 📩 [productores@nationalbrokers.com.ar](mailto: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.



## COYUNTURA

« Para seguros de commodities (Autos y Hogar), el canal digital crecerá, pero en seguros de Personas el PAS es irremplazable »

### → ¿Cómo evalúa la actual situación de solvencia de las aseguradoras?

En general, el mercado es resiliente. Miramos con lupa los estados contables y los niveles de reservas de las ramas de Patrimoniales. En los ramos Vida y Retiro, la solvencia es sagrada, ya que vendemos promesas a 20 o 30 años. Por eso solo operamos con aseguradoras que tengan un respaldo sólido y una trayectoria comprobada.

### ¿Cómo calificaría los tiempos de liquidación y pago de siniestros por parte de las compañías con las que trabaja?

Las compañías pagan dentro de los plazos o antes, y eso se convierte en una excelente oportunidad para obtener

recomendaciones o venta de pólizas complementarias. Con las aseguradoras que seleccionamos la experiencia es muy satisfactoria. El momento del siniestro es la verdad del seguro; si fallamos ahí nuestra profesión pierde sentido. Por eso exigimos agilidad y empatía en ese proceso.

### ¿Qué factores toma en cuenta a la hora de elegir una aseguradora para comercializar sus seguros?

Solvencia y trayectoria; calidad de producto y flexibilidad; respaldo de reaseguro; agilidad tecnológica; y trato humano con el productor y los asegurados.

### ¿Realiza capacitaciones periódicamente?

Permanentemente. La capacitación es el ADN de Espacio Masterforum. No solo cumplimos con los cursos obligatorios de la SSN sino también brindamos formación continua en ventas, neuroventas y planificación financiera. Yo mismo, como miembro de la Million Dollar Round Table (MDRT), sigo asistiendo a eventos internacionales para traer y compartir en la Argentina las mejores prácticas del mundo.

### ¿Cuáles son las principales dificultades que enfrentan actualmente los PAS?

La falta de educación de trabajar con método y sistema, administración del tiempo y regularidad. Quienes entienden que se debe regar regularmente el jardín para verlo crecer y multiplicarse son los que obtienen éxito. ☺

## Formador de productores



El camino de **Norberto Plachta** en la industria aseguradora comenzó hace 40 años como productor asesor. Primero fue agente y luego organizador, hasta que decidió fundar su propia empresa: **Espacio Masterforum**, donde hoy es director. También es presidente de **Masterforum International Group**, creador del **Seguro Solidario**, miembro **Top of the Table de la Million Dollar Round Table (MDRT)** y miembro de **LIMRA - International Quality Award (IQA) Protección y Planificación financiera**.

“He visto pasar todas las crisis de la Argentina y cada una me confirmó que el seguro es la base de la libertad financiera de cualquier individuo. Mi mayor orgullo es no solo la producción lograda sino también el haber formado a cientos de colegas que hoy viven de esta profesión y ser un referente activo en la MDRT, demostrando que desde la Argentina se puede trabajar con estándares de clase mundial”, admite el productor en diálogo con **Informe**.



CONTA CON LA RED DE ASISTENCIA VIAL MÁS COMPLETA DEL PAÍS



Rivadavia Seguros cerró un nuevo año cerca de la comunidad en materia de Prevención y Seguridad Vial



Como ya es habitual en su compromiso y trabajo cotidiano, la aseguradora culminó el 2025 con una cargada agenda que incluyó charlas y exposiciones con diversos actores del sector y la sociedad civil, con el propósito de continuar concientizando y educando sobre los siniestros viales y cómo prevenirlas.

En este sentido, luego de un año cargado de actividades, el **Gerente de Prevención y Seguridad Vial de Rivadavia, Juan José Niedfeld**, realizó durante los últimos tres meses una serie de presentaciones recorriendo el país de norte a sur.

El camino inició en **Clorinda**, provincia de **Formosa**, a fines de octubre. Allí, con la colaboración de **PAS locales**, expuso ante más de 600 alumnos de dos escuelas de la ciudad y agentes de las fuerzas vivas de la región como **Policía, Bomberos y Gendarmería**. Las jornadas, que tuvieron una muy grata recepción, se centraron en la concientización del riesgo y el "manejo reflexivo" como ejes de la prevención vial.

Unas semanas después, la cita se trasladó a la localidad de **City Bell**, en donde se organizaron diferentes charlas en las oficinas del **Organizador FAD**. De las mismas participaron agentes comerciales de su equipo y un nutrido grupo de clientes que, por su actividad laboral, encontraron en estas temáticas un espacio de reflexión y aprendizaje.



Por último, en el mes de diciembre, **Niedfeld** se presentó en el **Foro Nacional de Seguros Patagonia 2025**, desarrollado en **Neuquén**, en donde estuvo a cargo del panel "**Inseguridad Vial**". A través de su exposición, remarcó cómo la **Responsabilidad Civil Empresarial** puede actuar como motor para que los y las **PAS** contribuyan a salvar vidas mediante la prevención de riesgos.

Todas estas iniciativas concluyeron con resultados muy satisfactorios, expandiendo conceptos clave y sembrando conciencia sobre una problemática compleja ante la que **Rivadavia** busca y se compromete para ser parte de la solución.

De esta manera, apoyada en la experiencia y con el foco puesto en el futuro, la aseguradora ya trabaja en abordar un 2026 que le permita continuar aportando a la comunidad, ayudando a transformar positivamente sus conductas viales.

**Córdoba implementa el seguro multirriesgo para el agro y abre el camino a una propuesta replicable en todo el país**

**La experiencia piloto, impulsada desde hace años por ADIRA y el sector asegurador, cubre más de 500.000 hectáreas de soja y maíz y se presenta como un modelo replicable para otras provincias agrícolas.**

Córdoba se convirtió en la primera provincia del país en implementar desde el sector público un seguro multirriesgo agrícola de gran escala, orientado a proteger a los productores frente a eventos climáticos extremos. La experiencia, que se desarrolla como prueba piloto, alcanza a más de 500.000 hectáreas de soja y maíz y marca un

## Breves de Informe

El costo de la salud en el bolsillo: el seguro que cubre gastos invisibles

punto de inflexión en la forma de abordar la gestión del riesgo agropecuario en la Argentina. La iniciativa surge de un trabajo conjunto entre el gobierno provincial y especialistas de empresas que forman parte de la **Asociación de Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA)**, entidad que desde hace años impulsa esquemas de articulación público-privado para ampliar el alcance de las coberturas disponibles. Luego de distintas instancias de diálogo entre múltiples gobiernos y las empresas líderes del sector asegurador, agrupadas en la asociación, se da este gran proyecto que busca ser replicado en otras provincias del país.

### UN SEGURO INNOVADOR PARA EL AGRO

El nuevo seguro multirriesgo implementado por el Gobierno de Córdoba cubre daños directos por granizo, viento o heladas, pero además incorpora coberturas frente a sequía e inundación, dos riesgos considerados sistémicos por su impacto territorial y económico, que hoy no cuentan con soluciones comerciales en el país. La cobertura, que se activa cuando el rendimiento obtenido por productor y cultivo se ubica por debajo de un umbral definido para cada zona, garantiza un piso que permite afrontar los costos básicos de producción como mínimo.

El gerente de **Riesgos Agropecuarios de La Segunda**, el **ingeniero agrónomo Carlos Comas**, explica: "Es la primera vez que hay un seguro de este volumen. A pocos días de lanzarse, ya había más de 700 productores inscriptos". A su vez, **Comas** hace énfasis en que el modelo público-privado ya fue implementado en otras zonas: "Hay antecedentes en provincias como **Mendoza, Corrientes y Chaco**, donde ya vamos por la tercera campaña de un multirriesgo para girasol, aunque a una escala mucho menor". La diferencia principal con esta experiencia radica en la magnitud, ya que mientras en Chaco la superficie ronda las 60.000 hectáreas, en la región cordobesa el volumen supera las 500.000 alcanzando una dimensión inédita para el mercado argentino.

La clave de una implementación tan veloz y abarcativa en la provincia del centro argentino se debe principalmente al programa de **Buenas Prácticas Agrícolas** que ya tiene 10 años en Córdoba: "Esto permitió contar con información histórica confiable para que las aseguradoras pudieran analizar y tarifar porque incluso contaban con un relevamiento de gestión del riesgo como una práctica agrícola", explica **Marcelo Girardi, director de MGA Group**. A su vez, el acuerdo entre las compañías con la provincia de Córdoba otorga una cobertura 100% gratuita por un año a los productores. Según **Girardi**, se trata de un reconocimiento al esfuerzo de quienes adoptaron rotaciones, uso responsable del suelo y una agricultura más sustentable y consciente: "No es un productor que se suma ahora solo por el seguro. Son productores con un track record, con datos sólidos, y eso es fundamental para el funcionamiento del sistema", afirma **Girardi**.

### UNA COBERTURA EN ALIANZA CON EL ESTADO PARA RIESGOS SISTÉMICOS

Aunque cerca del 50% del área sembrada del país hoy cuenta con algún tipo de seguro, la mayoría de esas coberturas se limita a daños puntuales y no contempla eventos catastróficos de gran extensión. Desde la perspectiva técnica, **Juan Manuel Carrizo**, jefe de **Suscripción de Riesgos Agropecuarios de San Cristóbal Seguros**, suma: "Hoy el mercado solo cubre daños directos como granizo, heladas o viento. Sequía e inundación no tienen cobertura y son justamente los riesgos que más afectan a una provincia en términos de producción y recaudación". En ese sentido, considera que el esquema cordobés introduce una herramienta distinta, que apunta a reducir la necesidad de asistencias de emergencia que, muchas veces, resultan insuficientes.

**Comas** también hace alusión a los daños inabarcables de un evento climático como los mencionados: "El mercado, por sí solo, no tiene capacidad para absorberlos. Los riesgos sistémicos no tienen hoy una respuesta comercial viable porque implican tasas muy superiores a las de un seguro tradicional de granizo. Por eso es indispensable un Estado presente, que ayude a que ese seguro no sea económicamente inviable para el productor", agrega.

### UNA DECISIÓN ESTRÁTÉGICA PARA LOS NEGOCIOS

Para **Gustavo Mina, gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros**, el valor del seguro multirriesgo va más allá de la cobertura puntual: "El seguro es una herramienta de estabilización del negocio. Permite que, ante un evento climático severo, el productor recupere al menos lo invertido y no se rompa la cadena de pagos", afirma. Ese efecto, agrega, se traslada al conjunto de la economía provincial: municipios y provincias mantienen su recaudación y se sostiene la actividad económica, reduciendo la presión fiscal y social derivada de las emergencias. El consenso entre los actores es que la experiencia de Córdoba no solo es viable, sino replicable a otras provincias o a nivel nacional. Para ello, **Girardi** señala un requisito central para los estados que quieran participar: información de calidad, oficial y trazable, que garanticé imparcialidad y confianza en el sistema. Con ese respaldo, y con el trabajo de concientización, diálogo y articulación que propone **ADIRA** como cámara federal del sector asegurador, el modelo puede adaptarse a otras provincias donde la producción agrícola es un pilar de la economía.

En este escenario, **ADIRA** sostiene que los seguros agropecuarios, y en particular un seguro multirriesgo con apoyo público, son una herramienta clave para transferir riesgos en una actividad expuesta de manera permanente a eventos climáticos imprevisibles. Frente a un cambio climático que intensifica daños y pérdidas, fortalecer estos instrumentos no solo protege al productor, sino que resguarda la continuidad de una cadena productiva estratégica para las provincias y el país, que sostiene economías regionales, empleo y servicios asociados. Impulsar políticas públicas que acompañen la gestión del riesgo agropecuario no es solo una decisión técnica, sino una condición necesaria para la sustentabilidad y el desarrollo del sistema productivo nacional.

El costo de la salud en el bolsillo: el seguro que cubre gastos invisibles



**Copagos, traslados, medicamentos no cubiertos y la pérdida de ingresos** suelen quedar fuera del sistema prestacional, transformando una enfermedad en un problema económico. Frente a ese escenario, algunos seguros ofrecen una suma de dinero de libre disponibilidad, pensada para cubrir esos costos invisibles y resguardar la economía familiar.

Un accidente o un problema de salud puede ocurrir en cualquier momento y lugar: durante las vacaciones, en el trabajo o incluso en casa. En esos escenarios, contar con una cobertura médica es clave, pero no siempre suficiente. Si bien las prepagas y obras sociales garantizan la atención médica, existen múltiples gastos asociados que pueden ser complementados. Estos costos "invisibles" pueden generar un fuerte impacto económico en las familias justo cuando más estabilidad necesitan.

A diferencia de las empresas de salud, que brindan prestaciones médicas concretas, **La Segunda** ahora ofrece un seguro indemnizatorio que otorga una suma de dinero de libre disponibilidad ante determinados eventos de salud. De este modo, no solo se cubre la intervención médica, sino todo lo que ocurre alrededor de una enfermedad o accidente.

"Traslados, copagos, honorarios médicos adicionales o gastos cotidianos pueden resolverse sin desbalancear el presupuesto familiar. Es una cobertura pensada para acompañar integralmente al asegurado. Especialmente en situaciones donde la prenda no llega", señaló **Rogelio Suárez**, Jefe de Salud de **La Segunda Seguros**.

Entre los gastos más frecuentes que este seguro permite afrontar se destacan:

1. **Prótesis importadas:** las prepagas y obras sociales suelen cubrir obligatoriamente prótesis de origen nacional. Este seguro permite costear la diferencia para acceder a una prótesis importada de mayor calidad si el médico lo recomienda.

2. **Gastos de traslado y alojamiento:** si el asegurado debe operarse en una ciudad distinta a la de su residencia (por falta de complejidad local), la prenda cubre la intervención, pero no los pasajes ni la hotelería y alimentos del paciente o sus acompañantes. La indemnización de este seguro puede destinarse a estos fines.

3. **Pérdida de ingresos temporales:** especialmente útil para autónomos o monotributistas. La «Renta Diaria por Internación por Accidente» reemplaza los ingresos perdidos durante los días que el asegurado no puede trabajar debido a un accidente, algo que ninguna prenda cubre.

4. **Honorarios médicos diferenciales:** permite abonar honorarios de especialistas que no trabajan con la cartilla de la prenda o cobrar «plus» médicos.

5. **Gastos no médicos:** al ser el dinero de «libre disponibilidad», se puede utilizar para cualquier necesidad que surja en el hogar a raíz del evento de salud (ej. contratar ayuda doméstica, cuidado de niños, etc.).

Contar con este seguro significa sumar tranquilidad financiera en momentos críticos. Al recibir una indemnización en dinero, el asegurado puede resolver necesidades inmediatas sin recurrir a ahorros, endeudarse o posergar decisiones importantes. Además, es una herramienta especialmente valorada por autónomos, monotributistas y familias que necesitan proteger su ingreso mensual. "La rapidez en el pago también es un diferencial clave: una vez presentada la documentación médica requerida, la indemnización se abona en un plazo de 15 días hábiles. Esta permite responder de manera ágil ante situaciones urgentes. En definitiva, se trata de un respaldo económico concreto cuando más se necesita", agresaron desde **La Segunda**.

En cuanto al costo, los planes estánndar disponibles oscilan entre los \$14.000 y \$29.000 mensuales, lo que lo convierte en una alternativa accesible frente al impacto económico que puede generar un evento de salud. Además, existe la posibilidad de diseñar una cobertura a medida, seleccionando los módulos y sumas aseguradas según cada presupuesto. Esta flexibilidad permite que más personas accedan a un respaldo financiero real.

En un contexto donde la salud no solo implica atención médica, sino también estabilidad económica, este seguro se posiciona como una solución clave. Porque expandir tus niveles de protección con un respaldo adicional marca la diferencia.



# 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



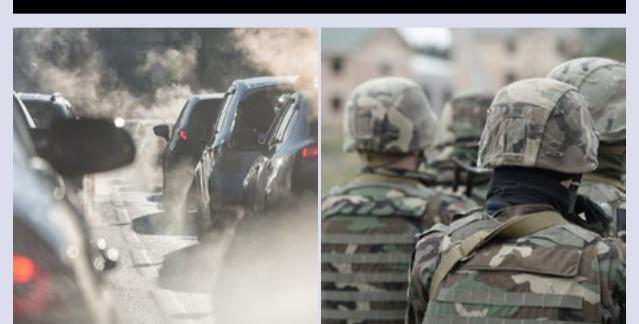


El Informe de Riesgos Globales 2026 refleja que los conflictos geoeconómicos son el principal riesgo para los próximos dos años, subiendo ocho posiciones en el ranking en relación al 2025.

Los líderes empresariales globales enfrentan riesgos crecientes, ya que las divisiones geopolíticas cada vez más profundas, junto con los crecientes desafíos tecnológicos y sociales, continuarán moldeando el panorama empresarial durante los próximos 12 meses. Así lo indican altos directivos de **Marsh (NYSE: MSH)**, líder global en riesgos, reaseguros y capital, personas e inversiones, y consultoría de gestión, y **Zurich Insurance Group (Zurich)**, una aseguradora global líder en múltiples líneas y proveedora de servicios de atención al cliente, al comentar los hallazgos del Informe de Riesgos Globales 2026 del Foro Económico Mundial, publicado hoy. **Marsh y Zurich** son socios estratégicos del Foro Económico Mundial y miembros de su Junta Asesora de Riesgos Globales.

Mientras que la confrontación geoeconómica, los conflictos armados entre estados, los eventos climáticos extremos, la polarización social y la desinformación y la información errónea fueron identificados por los encuestados como los cinco principales riesgos inmediatos en 2026, la desinformación y la polarización social ascendieron al segundo y tercer lugar en la perspectiva a dos años.

**Andrew George, Presidente de Specialty en Marsh Risk**, comentó: "Las divisiones cada vez más profundas están en el centro de los riesgos sociales que todos enfrentamos ahora, desde la fragmentación social y la desigualdad, hasta el deterioro de la salud y el bienestar. A pesar de la creciente gravedad de estos riesgos globales, los principales gobiernos se están alejando de muchos marcos establecidos diseñados para abordar nuestros desafíos compartidos. Como resultado, las sociedades divididas están siendo empujadas más cerca del borde de la inestabilidad social y el aumento del conflicto."



A largo plazo, los hallazgos del informe subrayan la aparición de una nueva era de competencia global, con los 33 riesgos —excepto la confrontación geoeconómica— que se prevé aumentarán en gravedad según los líderes empresariales durante los próximos 10 años. Según el informe, el 57% de los encuestados predice un panorama turbulento o tormentoso en la próxima década. La perspectiva a 10 años está fuertemente dominada por los riesgos ambientales y tecnológicos.

**Alison Martin, CEO de Life, Health and Bank Distribution en Zurich**, comentó: "Los líderes empresariales en las principales economías están profundamente preocupados por las pensiones y la salud pública. Estas brechas amenazan tanto el bienestar de la fuerza laboral como la estabilidad social. Sin embargo, es llamativo que los riesgos sociales —como el deterioro de la salud, la falta de infraestructura pública y las protecciones sociales— apenas se registran en la perspectiva de riesgos a 10 años, aunque sus efectos ya están remodelando nuestro mundo. Si no actuamos con urgencia y colaboración, corremos el riesgo de ignorar las amenazas que podrían definir nuestro futuro."

Según el informe, los avances en inteligencia artificial (IA) y computación cuántica impactarán significativamente los mercados laborales,

## Breves de Informe

las estructuras sociales, la infraestructura y la geopolítica, y podrían contribuir a ampliar las brechas económicas globales. La infraestructura crítica —expuesta a diversas amenazas, desde el corte de cables submarinos hasta la interrupción de satélites— también requerirá una inversión sustancial para su modernización.

**Peter Giger, Director General de Riesgos del Grupo Zurich**, añadió: "A pesar de que el clima extremo, los ciberataques y los conflictos geopolíticos representan amenazas crecientes, las interrupciones en la infraestructura crítica ocuparon solo el puesto 23 entre los riesgos globales para la próxima década. Esto es una omisión peligrosa. Desde redes eléctricas sobrecargadas por el calor récord hasta ciudades costeras en riesgo por el aumento del nivel del mar, dependemos de sistemas que están poco preparados y con insuficiente financiamiento. Cuando la infraestructura falla, todo lo demás está en riesgo. Debemos reconocer cuán interconectadas están estas amenazas e invertir ahora para fortalecer la resiliencia antes de que llegue la próxima crisis."

**George** concluyó: "Los avances en IA y computación cuántica están remodelando rápidamente los mercados laborales y la geopolítica, con profundas implicaciones para el empleo, la estabilidad social y la dinámica del poder global. A medida que la automatización y los avances cuánticos se aceleran, el gobierno y las empresas deben trabajar juntas para abordar los desafíos creados por la redundancia de roles, la concentración económica y el potencial de interrupciones sistemáticas en la infraestructura crítica y la confianza digital."



### Información adicional

La perspectiva de **Marsh y Zurich** se basa en los hallazgos de la 21ª edición del Informe de Riesgos Globales del Foro Económico Mundial. El informe recopila opiniones de 1,300 expertos y 11,000 líderes empresariales, junto con entrevistas a cientos de especialistas, para evaluar cómo perciben los riesgos a corto, mediano y largo plazo.

El Informe de Riesgos Globales es producido por la Iniciativa de Riesgos Globales en el Centro para la Nueva Economía y Sociedad del Foro Económico Mundial.

Lea más análisis sobre el Informe de Riesgos Globales "Cómo pueden las empresas gestionar los riesgos y oportunidades tecnológicas en una era competitiva?" por **Andrew George, Presidente de Specialty, Marsh Risk**. "Por qué la infraestructura crítica es una bomba de tiempo", por **Peter Giger, Director General de Riesgos del Grupo Zurich**.



FIDESEG: el valor estratégico de pensar el seguro más allá de la coyuntura

En un contexto atravesado por transformaciones profundas (climáticas, tecnológicas, sociales y regulatorias) el sistema asegurador enfrenta un desafío que excede largamente la gestión cotidiana del negocio: comprender los riesgos emergentes, anticipar sus impactos y contribuir a una cultura aseguradora que fomente la prevención en la sociedad. En este contexto, el rol de las instituciones que producen conocimiento y promueven reflexión estratégica se vuelve central.

Creada en 2005, la Fundación de Investigación, Difusión y Enseñanza del Seguro (FIDESEG) fue concebida como un espacio independiente y plural que reúne a referentes del mercado asegurador argentino en su conjunto con el objetivo de generar información técnica, análisis prospectivo y ámbitos de intercambio que aporten valor tanto al sector como al debate público. En este 2026, la Fundación será parte del Foro Nacional de Seguros.

FIDESEG cuenta actualmente con **Tomás Fourcade** como presidente, **Director de LEARISK** y **Vicepresidente de la Asociación Argentina de Liquidadores de Siniestros**, seguido de **Gabriela Brusze**. Para **AAPAS**, resulta un especial orgullo que la vicepresidenta de la Asociación también ocupe la vicepresidencia del órgano encargado de definir las líneas estratégicas de los próximos proyectos de la Fundación. Su presencia expresa el compromiso de **AAPAS** con el fortalecimiento de iniciativas orientadas a la actualización permanente, la profesionalización y la producción de conocimiento aplicado al sistema asegurador en su conjunto. La pluralidad de FIDESEG completa la comisión directiva con **Carlos Salinas** en el rol de secretario, **Gustavo Trías** como tesorero y **Fabiana Compani**, **Leonardo Henawi**, **Walter Worner**, **Julia Negri** y **Mariano García** como vocales.

Desde sus orígenes, **FIDESEG** se propuso ocupar un lugar poco transitado hasta el momento: construir puentes entre el saber técnico del seguro, las políticas públicas, el ámbito académico y la sociedad civil. Su trabajo es clave y se apoya en investigaciones y estudios especializados sobre nuevos riesgos (climáticos, tecnológicos y sociales), análisis comparativos con otros mercados y la elaboración de indicadores que permiten leer, con mayor profundidad, la evolución del sector asegurador.

Uno de los ejes más relevantes de su enfoque es la mirada prospectiva. A través del análisis de tendencias regulatorias, tecnológicas y sociales, **FIDESEG** contribuye con una cuestión fundamental: anticipar escenarios y ofrecer marcos de interpretación que resultan especialmente valiosos para un mercado que necesita planificar en contextos de alta incertidumbre.

En esa línea, el desarrollo de un observatorio de nuevos riesgos y la producción de alertas tempranas refuerzan la importancia de su perfil técnico y estratégico.

Pero el aporte de la **Fundación** no se limita a la producción de documentos. **FIDESEG** ha sido también un espacio estratégico de encuentros: jornadas, conferencias y foros donde confluyen aseguradoras, productores, reguladores, universidades y especialistas, muchas veces actores que no siempre dialogan entre sí. Su gran capacidad de articulación, basada en la neutralidad institucional y el rigor técnico, constituye un activo sumamente valioso para el enaltecimiento del sistema asegurador.

**FIDESEG** construye su identidad más allá del negocio; con un compromiso explícito con la sociedad. Su narrativa propone entender al seguro no solo como un instrumento financiero, sino como una herramienta social clave para fortalecer la resiliencia colectiva, promover la prevención y acompañar procesos de desarrollo más justos y sostenibles.

En un escenario donde la agenda demanda cada vez más estadística, educación y consensos amplios para abordar el riesgo, el valor de instituciones como **FIDESEG** reside en su capacidad de sostener una mirada de largo plazo. Una mirada que combina pluralidad, conocimiento riguroso y vocación de diálogo, y que invita a repensar el lugar del seguro como parte activa de una cultura de protección y futuro compartido.

La **Fundación** trasciende los desafíos propios de cada contexto para conectar saberes, generar conciencia aseguradora y contribuir a que la gestión del riesgo sea entendida como una tarea colectiva.

En ese camino, **FIDESEG** continúa siendo un actor de referencia para quienes creen que el seguro también puede (y debe) ser una herramienta de transformación social.

Life es Música: Fabiana Cantilo inauguró las Sesiones en el Mar con un encuentro íntimo al atardecer en Carilo



El verano también se vive en pausa. En esos momentos donde la música, el entorno y las personas se encuentran de manera natural. Con ese espíritu, **Life Seguros** realizó en Carilo, en el parador **Divisadero**, la primera edición de **Life es Música** – Sesiones en el Mar, un ciclo de encuentros acústicos al atardecer que propone vivir la música desde un formato cercano, cuidado y emocional.

La apertura del ciclo estuvo a cargo de **Fabiana Cantilo**, quien presentó un show electroacústico frente al mar, acompañando la caída del sol y generando un clima de disfrute compartido. La propuesta convocó a familias, grupos de amigos y distintas generaciones, que se acercaron de manera espontánea para escuchar, quedarse y ser parte de una experiencia que se construyó desde la cercanía y la autenticidad.

Lejos de un recital tradicional, la sesión se vivió como un encuentro. **Fabiana** se integró al público, el entorno natural acompañó sin imponerse y la música funcionó como hilo conductor de un momento simple y genuino, donde la emoción y la calma marcaron el ritmo. El resultado fue una experiencia cuidada, sin estrenidades, que invitó a escuchar, compartir y disfrutar.

**Life es Música** forma parte de la campaña de verano "Life is Life. Vivila. Potenciala. Protegela.", una propuesta que busca estar presente en los momentos donde la vida se vive con mayor intensidad, acompañando experiencias reales y significativas. En ese recorrido, la música aparece como un territorio natural de conexión emocional, capaz de reunir a las personas desde distintos lugares y generaciones. Las **Sesiones en el Mar** muestran una forma de estar presente que no irrumpir, sino que acompaña. Una propuesta donde la música, el paisaje y las personas se encuentran sin artificios, y donde el valor está puesto en vivir el momento, compartirlo y disfrutarlo desde un lugar simple y genuino.

El ciclo continuará durante enero con dos encuentros más que se llevarán a cabo el 22 y 29 en el parador **Divisadero**, reafirmando a **Life es Música** como un espacio donde la música, el mar y el atardecer se combinan para crear experiencias que se viven y se recuerdan.



YOLO

Cuotas

hawk

Broker de seguros

ASSIST

blister

Asistencias y garantías

aseguralo

.com

Broker 100% digital

BRANCO

Insurtech

Juana Manso 1750 - 2º piso . of.2 . Puerto Madero . Bs. As. Garay 1755 - 5º piso . Mar del Plata Dr. Ramón 87 - 3º piso . of. 304 . Neuquén Argentina . info@hawkgroup.com

Nº de inscripción en SSN  
1011

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN  
Atención al asegurado 0800-666-8400



Las tormentas convectivas severas son ahora el riesgo asegurado más costoso del siglo XXI, informa Aon



Nuevos hallazgos muestran que los peligros naturales como el SCS y los incendios forestales están cambiando los patrones de pérdidas globales e intensificando la necesidad de resiliencia física y financiera.

• **Aon plc (NYSE: AON).** Firma líder mundial en servicios profesionales, lanzó hoy su informe anual **Climate and Catastrophe Insight**, que revela que las tormentas convectivas severas (SCS) han superado a los ciclones tropicales y se han convertido en el riesgo asegurado más costoso del siglo XXI.

El informe muestra cómo los eventos cada vez más comunes y de gran volumen están transformando los patrones globales de pérdidas y destaca la importancia crucial de la resiliencia física y financiera para ayudar a las organizaciones a gestionar la volatilidad y acceder a la asegurabilidad.

Las pérdidas económicas globales por desastres naturales alcanzaron los 260.000 millones de dólares en 2025, la cifra más baja desde 2015. Sin embargo, las pérdidas aseguradas se mantuvieron elevadas, con 127.000 millones de dólares, lo que marca el sexto año consecutivo en que los pagos de seguros superaron el umbral de los 100.000 millones de dólares. Esta divergencia refleja cómo los eventos de riesgo concentrados y de alta frecuencia y gravedad, especialmente en Estados Unidos, siguen generando pérdidas aseguradas sustanciales, incluso en años de riesgo inferior al promedio. En muchas regiones, especialmente en los mercados emergentes, más de la mitad de las pérdidas económicas quedaron sin asegurar, lo que dejó a millones de personas expuestas al riesgo financiero.

Al cuantificar el retorno de la inversión en medidas de mitigación y demostrar una reducción creíble de las pérdidas a las aseguradoras y proveedores de capital, las organizaciones pueden reestructurar la financiación del riesgo y acceder a una cobertura de seguros más asequible y sostenible. Esto crea oportunidades para que el sector invierta el capital de forma más eficaz y cierre brechas de protección de larga data. "El informe de este año destaca la creciente necesidad de colaboración entre organizaciones, aseguradoras, gobiernos y comunidades", afirmó **Greg Case, presidente y CEO de Aon**. "El sector asegurador está bien posicionado para actuar como socio estratégico y ayudar a afrontar estos desafíos, aportando niveles récord de capital para ayudar a los clientes a responder a los riesgos climáticos y desarrollar soluciones alternativas de transferencia de riesgos cada vez más diversas para fortalecer la resiliencia ante el cambio climático".

#### Las principales conclusiones del informe incluyen:

- Las tormentas convectivas severas (SCS) han superado a los ciclones tropicales como el riesgo asegurado más costoso del siglo XXI, impulsadas por brotes de alta frecuencia y alta gravedad en los EE. UU. Solo en 2025, las SCS generaron 61 mil millones de dólares en pérdidas aseguradas a nivel mundial, el tercer total más alto de SCS registrado.
- Las aseguradoras cubrieron casi la mitad de las pérdidas económicas mundiales en 2025, lo que dejó una brecha de protección del 51%, la más baja registrada. Esto se debió a la concentración de eventos de alto impacto en EE. UU.
- En 2025 se produjeron eventos con pérdidas económicas por 49 mil millones de dólares (por encima del promedio a largo plazo de 46), mientras que los eventos con pérdidas aseguradas por 30 mil millones de dólares superaron ampliamente el promedio histórico de 17, lo que subraya el efecto de acumulación de catástrofes de tamaño mediano cada vez más frecuentes.
- Los incendios forestales en California (Palisades y Eaton) fueron los eventos más costosos del año, causando \$58 mil millones en pérdidas económicas y 41 mil millones de dólares en pérdidas aseguradas, lo que los convierte en los incendios forestales más costosos jamás registrados a nivel mundial.
- Las muertes a nivel mundial ascendieron a 42.000, principalmente causadas por terremotos y olas de calor, un 45% por debajo del promedio del siglo XXI. El terremoto de Myanmar fue el evento más mortífero, aparte de las olas de calor, con 5.456 muertos.
- El calor extremo causó más de 25.000 muertes en todo el mundo y siguió siendo una de las principales causas de mortalidad relacionada con desastres naturales, y 2025 fue el tercer año más caluroso registrado.

El informe también proporciona información sobre las tendencias regionales, donde las conclusiones clave incluyen:

- **EE. UU.:** Más del 54% de las pérdidas económicas mundiales se produjeron en EE. UU., con pérdidas superiores a la media causadas por incendios forestales y SCS. Las pérdidas aseguradas alcanzaron los 103.000 millones de dólares, lo que representa el 81% de las pérdidas de la industria a nivel mundial.

## Breves de Informe

- **Américas:** El huracán Melissa fue el evento más costoso de la región, con 11.000 millones de dólares en daños económicos y 2.500 millones de dólares en pérdidas aseguradas en Jamaica, Cuba y otros lugares. Sudamérica sufrió importantes impactos por sequías, en particular la prolongada sequía en Brasil, con aproximadamente 5.000 millones de dólares en pérdidas agrícolas. Graves inundaciones azotaron México, Ecuador y Bolivia. En particular, las inundaciones en Argentina tuvieron como consecuencia 16 víctimas fatales y pérdidas económicas estimadas en 380 millones de dólares. Las bajas temperaturas registradas en el invierno y la tormenta de Santa Rosa fueron los otros dos eventos importantes que afectaron el país en este período.
- **EMEA:** Las pérdidas económicas fueron muy inferiores a los promedios a largo plazo, siendo el SCS el peligro más costoso y las pérdidas adicionales impulsadas por la sequía, las olas de calor y los incendios forestales en el sur de Europa.

- **APAC:** El terremoto de Myanmar fue el evento mundial más mortífero, con la excepción de las olas de calor, y causó pérdidas económicas por 15.700 millones de dólares. Las inundaciones en China y los ciclones en el sur y sudeste asiático también provocaron pérdidas significativas. Australia sufrió pérdidas aseguradas por dos mil millones de dólares.

El informe **Climate and Catastrophe Insight 2026** revela que la transferencia alternativa de riesgos es cada vez más crucial para proporcionar el capital necesario para ayudar a las organizaciones a mitigar el riesgo y fortalecer su resiliencia. Los productos de seguros paramétricos, que liberan fondos automáticamente cuando se cumplen las condiciones de activación especificadas, resultaron cruciales durante eventos como el huracán Melissa, permitiendo una rápida recuperación de las comunidades afectadas. Jamaica, por ejemplo, obtuvo más de 650 millones de dólares en liquidez en los dos meses posteriores a su llegada a tierra gracias a la protección de bonos de catástrofe con un mecanismo de activación paramétrico.

Además de promover soluciones alternativas de gestión de riesgos, el informe insta a aumentar la resiliencia mediante tecnologías más inteligentes e infraestructuras más robustas; mejores pronósticos, estándares de construcción resilientes e infraestructuras modernizadas para reducir los daños a largo plazo y ayudar a las comunidades y empresas a recuperarse más rápidamente.

"La resiliencia hoy en día debe ser tanto física como financiera", afirmó **Michal Lorinc, director del área de análisis de catástrofes de Aon** y autor del informe. "Se insta a las organizaciones a integrar la adaptación en sus estrategias de personal y ubicación, invertir en análisis predictivo y fomentar enfoques multifuncionales para abordar el riesgo climático. A medida que los fenómenos climáticos continúan afectando a las personas y las propiedades, la oportunidad reside en utilizar los datos para fortalecer la preparación, replantear las estrategias de gestión de riesgos y forjar alianzas que promuevan una recuperación más rápida y una resiliencia a largo plazo".

Para más detalles, consulte el informe completo **Climate and Catastrophe Insight 2026**: <https://aon.io/3LUFi5A>

Para obtener información sobre las soluciones de reaseguro de Aon: <https://www.aon.com/en/capabilities/reinsurance>

#### Verano y hogar: los incidentes domésticos que se repiten cuando la rutina se altera en vacaciones



**Especialistas del sector de seguros advierten sobre cómo el uso intensivo de electrodomésticos, los cortes de energía y las viviendas deshabitadas incrementan el riesgo de incendios y daños materiales durante la temporada estival.**

• Durante el verano, los hogares atraviesan cambios significativos en su dinámica cotidiana: aumenta el consumo eléctrico, se modifican los horarios habituales y, en muchos casos, las viviendas permanecen vacías por períodos prolongados. Este escenario eleva la probabilidad de incidentes domésticos, muchos de ellos asociados a incendios, fallas eléctricas y daños materiales.

"Durante el verano se combinan varios factores de riesgo: altas temperaturas, mayor consumo eléctrico y cambios en la rutina familiar. Todo esto incrementa la posibilidad de cortocircuitos, recalentamiento de cables y daños en los equipos", explica **Adalberto Bruzzone, director de La**

**Perseverancia Seguros.** Desde el sector asegurador señalan que los incendios vinculados al uso intensivo de electrodomésticos figuran entre los siniestros más frecuentes de la temporada. Aires acondicionados, ventiladores, heladeras y freezers funcionan durante más horas y de manera simultánea, lo que puede generar sobrecargas en instalaciones eléctricas que no siempre están preparadas para sostener ese nivel de demanda.

A este escenario se suman los cortes de energía y las variaciones de tensión, habituales durante las olas de calor. Cuando el servicio eléctrico se interrumpe y se restablece de forma abrupta, los electrodomésticos y dispositivos electrónicos pueden sufrir daños que no siempre son inmediatos, pero que afectan su funcionamiento o reducen su vida útil.

"Los daños eléctricos muchas veces no se detectan en el momento. Un equipo puede seguir funcionando, pero con fallas que aparecen semanas después y que terminan generando un gasto importante para las familias", agregan desde la compañía oriunda de **Tres Arroyos**, con más de 120 años de trayectoria.

Otro factor relevante durante las vacaciones es la ausencia prolongada del hogar. Las viviendas deshabitadas quedan más expuestas a siniestros que, al no ser detectados a tiempo, pueden agravarse. Incendios eléctricos, pérdidas de agua por roturas o fallas en instalaciones y daños materiales derivados de tormentas son algunos de los eventos más habituales en estos casos. Según datos del sector, durante el verano también aumentan los reclamos por daños materiales vinculados a sobrecargas eléctricas, fallas en artefactos, incendios parciales en ambientes con alta carga eléctrica y deterioro de bienes tras cortes de energía prolongados.

"Una adecuada planificación permite reducir considerablemente estos riesgos. Revisar las instalaciones eléctricas, evitar sobrecargar enchufes, desconectar equipos innecesarios y contar con coberturas acordes al uso real del hogar es clave para atravesar el verano con mayor tranquilidad", concluye **Bruzzone**.

Desde **La Perseverancia Seguros** recomiendan asesorarse con un **Productor Asesor de Seguros**, para evaluar las coberturas más adecuadas según cada situación particular, especialmente en una época del año en la que el hogar enfrenta exigencias distintas a las del resto del año.

**Rivadavia Seguros recibió a las autoridades de FAPASA en su Casa Central**



• El viernes 16 de enero, **Rivadavia Seguros** organizó un encuentro institucional con motivo de agasajar a los integrantes del **Consejo Directivo de la Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros**, en el marco de la celebración mutua de sus 80° y 40° aniversarios, respectivamente.

La jornada, que tuvo lugar en la **Casa Central** de la aseguradora, generó un espacio propicio para el diálogo e intercambio de ideas comunes, el repaso de la historia compartida y la proyección de nuevos objetivos y metas en la continuación de un trabajo conjunto que se fortalece día a día.

Además, los invitados tuvieron la posibilidad de disfrutar de un almuerzo de camaradería, que se destacó por un grato ambiente de cordialidad, y precedió a un acto protocolar donde se realizó un reconocimiento recíproco de ambas trayectorias.

Entre los asistentes, se hicieron presentes por parte de **FAPASA** su Presidente, **Agustina Decarre**, su Secretario, **Jorge Luis Costas Zottos**, y su Tesorero, **Daniel Omar Cassiet**. Mientras tanto, en representación de **Rivadavia**, formaron parte **Rosana Ibarraart**, Gerente General, **Julio Salvioli**, Gerente de Dirección Comercial, **Martín Casares**, Gerente de Administración y Finanzas, y **Pablo Maifredini**, Jefe de Marketing y Relaciones Institucionales.

En un contexto tan especial para ambas organizaciones, acciones como esta reafirman el propósito común, sentando las bases y marcando el camino hacia un trabajo conjunto en los valores y objetivos compartidos, como la defensa del rol de los **Productores Asesores de Seguros** y el desarrollo del mercado asegurador en toda la Argentina.

**S&C** Broker de Seguros

## Encontrá el seguro que mejor se adapte a vos entre una amplia gama de coberturas y empresas.

Estamos cuando nos necesitás.  
#NosImporta

Visitanos en:  
Juana Manso 205 - Piso 5  
PUERTO MADERO



ENCONTRANOS EN:

CABA / BAHÍA BLANCA / CÓRDOBA / MONTEVIDEO / MIAMI / MADRID

www.scbrokerdeseguros.com

Juana Manso 205 - Piso 5 / +54 11 5263 7500

@scbrokerdeseguros

/SCBrokerDeSeguros



Allianz alcanza sus mejores resultados en el ranking Brand Finance Global 500

Allianz



• Allianz vuelve a demostrar la fuerza y resiliencia de una marca con presencia en 70 mercados. En el reporte **Brand Finance Global 500 2026**, la compañía logró el mayor crecimiento interanual de su historia, incrementando el valor de su marca un 22%, hasta alcanzar un récord de **USD 60.700 millones**.

Este hito consolida a Allianz como la marca **Nº 1 en Seguros y Gestión de Activos a nivel global**, avanzando al puesto **Nº 21** del ranking general entre las marcas más valiosas del mundo.

El sólido desempeño de la marca está impulsado por resultados financieros consistentemente sobresalientes y una estrategia de marca dinámica y efectiva, basada en tres pilares: confianza, competencia y protección de lo que más importa. Estos atributos permiten a Allianz generar conexiones profundas, ofrecer experiencias de alto impacto emocional y contribuir socialmente en las comunidades donde está presente.

Los resultados de **Brand Finance** se suman a un año excepcional para Allianz. En 2025, la compañía fue reconocida como la marca de seguros más valiosa del mundo en el ranking **Best Global Brands de Interbrand**, confirmando el fuerte impulso del negocio y la marca a nivel global.

Podés acceder al informe completo de **Brand Finance** [acá](#).



Con fuerte presencia institucional, el Estudio Federal Cadena 3 SANCOR SEGUROS realizó una transmisión especial en Carlos Paz

• Córdoba volvió a ser escenario de una experiencia de comunicación federal e innovadora con la presencia del **Estudio Federal Cadena 3 SANCOR SEGUROS**, que se emplazó frente al emblemático **Teatro Luxor SANCOR SEGUROS** en **Villa Carlos Paz**. Desde allí, la radio realizó una transmisión en vivo abierta a la comunidad, reforzando su compromiso de acercar la información y los contenidos a distintos puntos del territorio nacional.

El **Estudio Federal de Cadena 3** es una unidad satelital móvil (un camión con tráiler especialmente adaptado) que funciona como un estudio de radio y audiovisual completamente operativo. Equipado con tecnología de última generación, permite realizar transmisiones en vivo con estándares de alta calidad, integrando audio e imágenes para una experiencia multiplataforma.

En este contexto, **Eduardo Reixach, vicepresidente de Sancor Seguros** y **Miguel Zazú**, consejero zonal del Grupo, participaron de una entrevista en el programa **Siempre Juntos**, donde repasaron la trayectoria, el presente y las perspectivas a futuro del **Grupo Sancor Seguros**, que este año celebra su 80º aniversario.

“Nos llenan de orgullo los 80 años, pero también nos crean una responsabilidad con quienes fundaron esta cooperativa”, señaló Reixach. En esa línea, destacó que la compañía se ha consolidado como el grupo líder del mercado asegurador argentino, con una mirada integral orientada a acompañar a las personas y empresas en el cuidado de su patrimonio, su vivienda y su actividad productiva.

Durante el diálogo, el vicepresidente subrayó la amplitud del portafolio de soluciones del Grupo y mencionó algunos de los hitos estratégicos como la adquisición de **Banco del Sol** en 2020, y el sostenido desarrollo de **Prevención ART**, que desde hace dos décadas lidera el mercado, con una participación del 22,5%. Al respecto, Zazú agregó que alcanza una participación del 38% en Córdoba, reflejando el fuerte arraigo regional.

Asimismo, **Miguel Zazú** se refirió al desarrollo del vertical inmobiliario de **SANCOR SEGUROS Real Estate**, que ya cuenta con 20 proyectos en distintas provincias. Entre ellos, destacó el edificio **Alere**, ubicado en el barrio Nueva Córdoba: un emprendimiento de categoría premium, de 12 pisos, cuya construcción comenzará en las próximas semanas.

Ambos referentes resaltaron también el rol clave de los **Productores Asesores de Seguros** dentro de la organización. “Todo este crecimiento no sería posible sin ellos”, concluyó el vicepresidente.

También, participaron voceros de **Prevención Salud. Naual Boffelli** (MP 8598), médica clínica, brindó una serie de recomendaciones para prevenir complicaciones de salud asociadas a las altas temperaturas. «No hay que esperar a tener sed para tomar agua. Lo ideal es adquirir el hábito de tomar varias veces en el día», explicó e hizo hincapié en la protección frente al sol.

## Breves de Informe

Por su parte **Matías Buffa, Gerente General de Prevención Salud**, subrayó el crecimiento sostenido de la prepaga del Grupo, que ya cuenta con más de 300 mil afiliados en todo el país. “Argentina, cuando recupera estabilidad, es un país que valora el servicio en salud. Nuestro desafío fue lograr un equilibrio: un servicio de excelencia a un precio lógico y justo”, sostuvo. Finalizó destacando el alcance federal de la unidad de negocios: “Logramos un gran desarrollo tanto en grandes capitales como en el interior del interior, en pueblos y pequeñas localidades. El afiliado siente confianza y tranquilidad al elegirnos, por el respaldo que tenemos y porque cumplimos con la palabra”.

En tanto, la transmisión también contó con artistas de las obras “**Épico**” y “**Ni media palabra**”, dos de los espectáculos teatrales más exitosos de la temporada de Villa Carlos Paz. En ese contexto, se regalaron entradas para ambas obras y “**Chorinando al futuro**”, el show del humorista y mago Zaul Showman junto al Oficial Gordillo.

La presencia del **Estudio Federal Cadena 3 SANCOR SEGUROS** en Carlos Paz reafirma, una vez más, la vocación del **Grupo Sancor Seguros** por una comunicación cercana, moderna y con mirada federal, que pone en valor la identidad de cada región y proyecta al país hacia el futuro.

**Zurich inició su Temporada de Verano en Mar del Plata con experiencias exclusiva para sus clientes y ecosistema**



Con espacios de encuentro, deporte, alianzas estratégicas y acciones solidarias, la compañía vuelve a estar presente en la ciudad durante la temporada estival.

• Zurich, la compañía líder de la industria aseguradora inició su temporada de verano 2026 en Mar del Plata con una propuesta pensada especialmente para quienes integran su ecosistema. Como todos los años, desde el 15 de enero hasta el 13 de febrero se encuentra disponible el **Zurich Point**, el espacio de cowork y relax ubicado en la terraza de su oficina en Av. Patricio Peralta Ramos y Leandro N. Alem.

Allí, clientes, colaboradores, socios estratégicos y todos aquellos que son parte del ecosistema **Zurich** pueden llegar en su bici, y acompañados por su mascota, para disfrutar de las comodidades de este lugar único de **Playa Chica** y de sus vistas panorámicas al mar. Este espacio está disponible todos los días hábiles entre las 9 y las 13 horas con estaciones de carga para dispositivos móviles, wifi, mesas para realizar coworking, información sobre productos y servicios Zurich, entre otras comodidades.

“El verano es el momento ideal para bajar el ritmo, desconectar de la rutina y recargar energía. En Zurich, valoramos estar cerca de las personas y compartir espacios y propuestas que valoren e inviten a relajarse y disfrutar de Mar del Plata, que es elegida por muchos para sus vacaciones y por supuesto por los residentes. Cada año somos parte de la agenda activa del verano lo que nos permite fortalecer el vínculo de confianza con nuestro ecosistema” señaló **Adriana Arias, Head of Communications & Sustainability de Zurich Argentina**.

En el plano deportivo, Zurich acompaña una vez más al **Mar del Plata Golf Club** como sponsor y presenta el **107º Campeonato Abierto del Sur Macro**, que marca el inicio de la temporada 2026 del tour profesional de golf argentino. El torneo se disputará del 22 al 25 de enero y contará nuevamente con el programa “**Hoyo Solidario**” de Zurich, que



a través del cual la compañía realizará una donación a la Asociación Síndrome de **Down de Mar del Plata (ASDEMAR)** en función de la cantidad de birdies y águilas logrados. La competencia repartirá una bolsa de premios de \$36 millones que se disputarán los jugadores participantes a lo largo de 72 hoyos.

Además, en el marco de su alianza con el grupo automotor **Stellantis**, **Zurich** participa del espacio de exhibición, información y entretenimiento para toda la familia en el **Paseo Aldrey**, como parte del **Stellantis Summer Plan**. La propuesta puede visitarse todos los días de 18 a 23 horas, hasta el 18 de febrero.

Con estas iniciativas, **Zurich** refuerza su presencia en **Mar del Plata** durante la temporada de verano, combinando cercanía, experiencias compartidas, deporte, alianzas estratégicas y compromiso social.

## Galicia Seguros y Vaistech sellan una alianza estratégica para acelerar el desarrollo de soluciones digitales para Productores



• **Galicia Seguros** anunció la firma de una alianza estratégica con **Vaistech**, la startup tecnológica especializada en soluciones digitales para la industria aseguradora que impulsa modelos de distribución, automatización y comercialización de seguros a través de tecnología de última generación.

La relación entre ambas compañías nació durante **Link Up**, el evento organizado por **Galicia Seguros** junto a la **Cámara Argentina de Insurtech**, donde **Vaistech** presentó su propuesta tecnológica y despertó el interés del ecosistema asegurador. A partir de ese primer acercamiento, ambas organizaciones iniciaron un trabajo conjunto que hoy se formaliza a través de esta alianza estratégica, con el objetivo de potenciar el desarrollo digital del canal de Productores.

### Soluciones digitales para fortalecer GPAS

El acuerdo tiene como objetivo diseñar e implementar herramientas tecnológicas que optimicen **GPAS**, el portal digital de **Galicia Seguros para Productores**, desde donde gestionan de forma integral su negocio. La alianza permitirá acelerar procesos, sumar nuevas funcionalidades y mejorar la experiencia operativa diaria del canal.

En el marco de este trabajo conjunto, ya se encuentra implementado el cotizador y emisor de **Viajes Específicos**, y se avanza en el desarrollo de nuevos cotizadores y emisores para **Embarcaciones de Placer y Vehículos Determinados**, como parte de una hoja de ruta orientada a seguir ampliando las capacidades digitales disponibles para los PAS.

“En Galicia Seguros creemos que la innovación tiene que ser simple, útil y transformar la experiencia de quienes confían en nosotros. Esta alianza con Vaistech nos permite evolucionar más rápido, incorporar tecnología flexible y seguir construyendo un ecosistema digital que potencie el trabajo de los PAS y les facilite la gestión de su negocio”, afirmó **Daniel Schmisser, Digital Strategy and PAS Services Manager**.

### Una colaboración que impulsa la innovación en el ecosistema asegurador

Vaistech aporta al proyecto su plataforma modular, ágil y escalable, diseñada para integrarse de manera flexible a los sistemas de las compañías aseguradoras, optimizar procesos comerciales y facilitar la distribución de productos de seguros.

“Para Vaistech es un orgullo consolidar esta alianza con Galicia Seguros, una compañía que viene liderando la transformación digital del sector. Coincidimos en la visión de que la tecnología tiene que simplificar, potenciar y generar valor real para Productores y asegurados. Juntos estamos construyendo soluciones digitales que elevan la experiencia del canal y profesionalizan toda la cadena”, señaló **Guillermo Beilinson, Founder & CEO de Vaistech**.

### Innovación como eje estratégico

La alianza se enmarca en la estrategia sostenida de inversión tecnológica de **Galicia Seguros**, enfocada en robustecer sus plataformas digitales, simplificar procesos y acompañar a los Productores con herramientas que faciliten su operación diaria en un entorno cada vez más dinámico.

Con este acuerdo, **Galicia Seguros** continúa posicionándose como una compañía aseguradora innovadora, digital y orientada a la experiencia, reafirmando su compromiso con el desarrollo del ecosistema insurtech argentino.

# Relanzamiento de seguros de vida con ahorro y seguros de retiro

Tenemos 30 años de experiencia en servicios actuariales y software técnico en Argentina como FM&A-Fernando Mesquida y Asociados. Hoy como Milliman, ofrecemos nuestra experiencia única, incluyendo:

- **Software de administración específico para vida con ahorro y retiro**
- **Consultoría actuarial**
- **Desarrollo de productos**
- **Asesoramiento estratégico**

Para obtener más información, contacte a:

**Fernando Mesquida**

fernando.mesquida@milliman.com

**Hector Gueler**

hector.gueler@milliman.com

milliman.com

Paraguay 610 Piso 25

(5411) 4314-6230

**Milliman**  
Solutions for a world at risk™

Un verano consciente en Pinamar: Grupo San Cristóbal impulsó una jornada de acción ambiental junto a Eco House



La iniciativa combinó educación, participación ciudadana y gestión responsable de residuos, con actividades abiertas para toda la familia durante la temporada de verano.

En el marco de su presencia de verano en la costa atlántica, Grupo San Cristóbal llevó adelante una jornada de acción y concientización ambiental en Pinamar junto a Eco House Asociación Civil, organización especializada en educación ambiental y voluntariado para la sostenibilidad.

La propuesta parte de un concepto integrador: cuidar el hogar no se limita únicamente al espacio privado. También implica asumir un compromiso activo con nuestra casa más grande, el planeta. Bajo esa mirada, ambas organizaciones invitaron a reflexionar sobre la prevención y el cuidado frente a los riesgos ambientales actuales, como la contaminación, el aumento de las temperaturas extremas, los vientos intensos y la pérdida de biodiversidad.

#### Verano consciente: acción, educación y participación

La jornada se realizó en el balneario Posta Sur de Pinamar donde el grupo asegurador tiene presencia durante la temporada. La iniciativa contempla una estrategia integral de gestión de residuos y propone actividades recreativas con enfoque educativo y socio ambiental, pensadas para públicos de todas las edades.

Entre las acciones se destacan una **Kermesse Ambiental**, que incluyó juegos de playa reversionados para promover hábitos responsables de una manera lúdica. A través de trivias, consignas participativas y dinámicas vinculadas a la correcta separación de residuos, se buscó generar conciencia ambiental y fomentar la participación familiar.

Asimismo, se desarrolló una limpieza de costa con voluntarios. Durante esta actividad, 50 participantes lograron recolectar un total de 18 kilos de residuos, los cuales fueron depositados en la isla ambiental para ser gestionados por la cooperativa local **Reciclado Conciencia**, asegurando su correcto tratamiento. Esta acción cobró especial relevancia al considerar que, según el **8º Censo Provincial de Basura Costera Marina (2025)**, casi el 80% de los residuos encontrados en las playas bonaerenses son plásticos, seguidos por colillas de cigarrillos.

#### Un impacto que trasciende la jornada

Además de su impacto directo en el entorno, la iniciativa tendrá un alcance social más amplio. A través de esta alianza, Grupo San Cristóbal colaborará con el programa de **Educación Ambiental gratuita (Red de Escuelas para el Desarrollo Sostenible)**, impulsado por Eco House, que brinda talleres, capacitaciones, eventos, recursos didácticos, cursos y seminarios a más de 250 escuelas y comunidades educativas de todo el país.

De esta manera, la acción de verano se integra a una visión de largo plazo que articula prevención, educación y compromiso social, reafirmando el rol de las empresas como actores clave en la construcción de un desarrollo más sostenible.

#### La Segunda Seguros participa de un seguro agrícola inédito en el país, impulsado por la Provincia de Córdoba



Cubre hasta 500.000 hectáreas y se apoya en un esquema de articulación público-privada que busca convertirse en un modelo replicable en otros estados provinciales y a nivel nacional.

Córdoba se convirtió en la primera provincia del país en implementar, a escala territorial, un seguro multirriesgo agrícola orientado a cubrir eventos climáticos extremos. En una experiencia piloto que marca un punto de inflexión para la gestión del riesgo agropecuaria-

## Breves de Informe

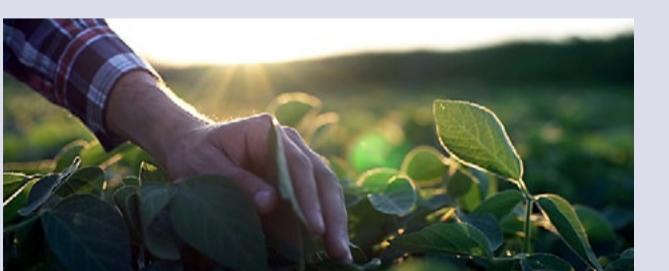
rio en la Argentina, La Segunda Seguros participa como una de las compañías que integran el esquema de coseguro que respalda esta iniciativa. El programa, impulsado por el **Ministerio de Bioagroindustria** provincial en articulación con la **Asociación de Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA)**, alcanza hasta 500.000 hectáreas de soja y maíz.

La iniciativa tiene un carácter estratégico no solo por su alcance territorial y por los riesgos que incorpora, sino también por el modelo institucional sobre el que se apoya. Se trata de una cobertura de tipo catastrófico, complementaria a los seguros tradicionales que ofrece el mercado. No interfiere con la operatoria habitual de productos como granizo o incendio, sino que amplía el abanico de herramientas disponibles frente a contingencias de alto impacto.

"El valor de este programa está en que es la primera vez que se implementa un seguro de este volumen en la Argentina", explica **Carlos Comas**, gerente de Riesgos Agropecuarios de La Segunda Seguros: "Estamos hablando de una experiencia inédita, con una escala que supera ampliamente antecedentes previos y que demuestra que este tipo de esquemas son posibles cuando hay decisión política, información confiable y articulación con el sector asegurador", agrega.

#### ALCANCE DE LA COBERTURA MULTIRRIESGO

El seguro multirriesgo agrícola implementado en Córdoba cubre daños provocados por granizo, viento y heladas, pero incorpora además riesgos sistémicos como sequía e inundación, eventos que por su impacto extendido y simultáneo sobre grandes superficies no cuentan hoy con soluciones comerciales masivas en el mercado argentino. La cobertura se activa cuando el rendimiento final obtenido por productor y cultivo se ubica por debajo de un umbral definido para cada zona, lo que permite garantizar un piso productivo y atenuar el impacto económico de contingencias climáticas severas. Al amortiguar pérdidas extremas, el esquema contribuye a sostener la cadena de pagos, preservar la actividad económica regional y reducir la necesidad de asistencias de emergencia posteriores, que muchas veces resultan insuficientes frente a daños generalizados.



#### UN PROGRAMA INNOVADOR EN EL PAÍS

La magnitud del programa es otro de sus principales diferenciales.

Mientras que experiencias previas de seguros multirriesgo en el país se desarrollaron a escalas acotadas, esta prueba piloto alcanza hasta 500.000 hectáreas, un volumen que multiplica por diez iniciativas anteriores: "Hay antecedentes en provincias como Mendoza, Corrientes o Chaco, donde veníamos trabajando desde hace varias campañas en esquemas similares, pero a otra escala", señala **Comas**. "Lo disruptivo de Córdoba es justamente el volumen y el rol activo del Estado provincial, que asume la contratación de la cobertura", subraya.

El programa está dirigido exclusivamente a productores agropecuarios adheridos al esquema de **Buenas Prácticas Agropecuarias (BPAs)**, un requisito excluyente que garantiza trazabilidad, control técnico y un enfoque de sustentabilidad productiva. Pueden acceder aquellos productores que ya formaban parte del programa en campañas anteriores, lo que permite contar con información histórica validada sobre manejo, rendimientos y superficies. En esta etapa piloto, la provincia financia el 100% del costo de la cobertura, siendo sin cargo para los productores. Actualmente, ya son más de 800 los productores inscriptos.

San Rafael: el centro de Atención de La Segunda estrena nueva fachada



La nueva imagen institucional de La Segunda ya se puede ver en el sur de Mendoza.

El Centro de Atención de La Segunda Seguros en la ciudad de San Rafael, Mendoza, ubicado en Av. del Libertador 196, ya luce su nueva imagen institucional, en el marco del proceso de rebranding que la compañía viene implementando en todo el país.

Con una fachada moderna, colores vibrantes y una estética alineada a los valores de cercanía y profesionalismo de la marca, esta transformación refuerza la presencia de La Segunda en una plaza clave como San Rafael.

"La actualización de nuestros espacios físicos es parte de una estrategia integral que busca brindar una experiencia más cercana, actual y coherente con lo que somos como organización, alineando así la imagen en nuestra ciudad con las publicidades y lo compartido desde las redes sociales de nuestra organización", expresó **Leticia Maure**, jefa del Centro de Atención al Cliente de San Rafael.

"La nueva imagen no solo mejora la visibilidad, sino que también transmite una identidad más dinámica, innovadora y comprometida con el bienestar de cada cliente, siendo además una gran oportunidad para captar nuevos asegurados", agregó Maure.

En paralelo, La Segunda Seguros continúa fortaleciendo su presencia institucional en los principales ámbitos del sector. En marzo participará en una nueva edición de **Expoagro**, junto al grupo cooperativo, en el espacio compartido con **ACA, Avalian y Coavaeco**, donde presentará su propuesta integral de productos y servicios para el agro. Además, será main sponsor de AgroInnova 2026, que se realizará el 17 al 19 de marzo en **Villa Carlos Paz**, un encuentro que articula agro, seguros, reaseguro, innovación y gestión de riesgos, con el objetivo de sumar año a año a más actores del sector asegurador.



CNP Seguros y SysOne: de la vulnerabilidad digital al liderazgo en innovación en el mercado asegurador

Con espacios de encuentro, deporte, alianzas estratégicas y acciones solidarias, la compañía vuelve a estar presente en la ciudad durante la temporada estival.

• A través de un proyecto integral de apificación, **CNP Seguros** transformó su modelo digital, optimizó procesos clave y se posicionó como referente en innovación tecnológica dentro del sector asegurador. En un contexto donde el mercado asegurador avanza hacia una digitalización total y los clientes demandan respuestas inmediatas, **CNP Seguros** dio un paso estratégico clave para acelerar su transformación digital. De la mano de **SysOne**, la compañía implementó un proyecto integral de apificación que le permitió superar las limitaciones de su core legacy y ofrecer integraciones ágiles, robustas y escalables. Antes de esta transformación, **CNP** enfrentaba dificultades para ofrecer servicios en un entorno 100% digital, procesos complejos y restricciones tecnológicas que hacían inviable un reemplazo completo de su sistema central. Frente a este escenario, la apificación surgió como la solución ideal para ganar flexibilidad y velocidad sin realizar cambios estructurales de alto impacto.

El trabajo conjunto comenzó con un proceso intensivo de story mapping que permitió definir una estrategia clara y alineada al negocio. El proyecto no solo cumplió con los objetivos de tiempo, costo y alcance, sino que se convirtió en un modelo interno de referencia dentro de **CNP** por su calidad y velocidad de ejecución. La solución implementada incluyó una arquitectura API-first y cloud-native, microservicios y templates que optimizan el ciclo de vida completa de la póliza —desde la cotización y emisión hasta la postventa—, además de un cambio cultural que posiciona a las APIs como un activo estratégico para el negocio.

Los resultados fueron contundentes: más de 5.000 horas de trabajo manual ahorradas gracias a la automatización, procesos que pasaron de demorar 48 horas a resolverse en segundos, y respuestas inmediatas a socios y asegurados mediante la integración de inteligencia artificial generativa y APIs.

"Hoy contamos con un set robusto de APIs cloud-native que nos da la confianza de tener una solución de clase mundial", destacó **Matías Méndez**, referente de **CNP Seguros**. En la misma línea, **Alejandro Korin**, CEO de la compañía, afirmó: "SysOne es un socio clave para el desarrollo de nuestra estrategia digital".

De cara al futuro, **CNP** ya proyecta una nueva fase de apificación junto a **SysOne**, convencida de que la demanda de servicios digitales continuará creciendo. El caso demuestra que la apificación no es solo una decisión tecnológica, sino una estrategia de transformación cultural y de negocio que permite a las organizaciones liderar en entornos cada vez más competitivos.



# profile profile

## BRICKELL CAFÉ

### Apertura en Palermo: Brickell Café, el nuevo spot donde lo saludable se disfruta con sabor

Esta cafetería y restaurante llega a Palermo Hollywood con una propuesta que une gastronomía y bienestar en un ambiente cálido y con vibra playera. Un espacio pensado para degustar platos completos, smoothies proteicos y jugos cold press en cualquier momento del día.

## ficha técnica

<b>NOMBRE</b>	<b>Brickell Café</b>
<b>DOMICILIO</b>	Soler 6048, Palermo Hollywood
<b>ESPECIALIDAD</b>	Cocina saludable
<b>VARIOS</b>	Cafetería de especialidad, sándwiches, desayuno energizante, un almuerzo contundente, un brunch o merienda relajado
<b>INSTAGRAM:</b>	@brickellcafe
<b>HORARIO:</b>	Martes a domingos de 8:30 a 20 hs

**B**rickell Café, inaugurado el pasado 10 de junio en **Palermo Hollywood**, llega a la ciudad para transformar la experiencia de lo saludable, combinando sabor, frescura y calidad en un ambiente moderno y relajado. Inspirado en la vibra playera y el estilo de vida sana de la ciudad de Miami, este lugar propone un punto de encuentro donde el bienestar y la buena comida se integran de manera natural, con opciones ricas, frescas y abundantes.

#### Un espacio diseñado para disfrutar

Su diseño arquitectónico y ambientación invitan a vivir un momento único y descontracturado. Con una fachada vidriada que anticipa la luminosidad del interior, el sitio reúne madera clara, plantas naturales y detalles artesanales para crear una atmósfera cálida y relajada. En el exterior, un deck de madera permite estar al aire libre en un entorno descontracturado, mientras que en el salón destacan tres ámbitos: una gran mesa comunitaria que fomenta la posibilidad de compartir, un living con un amplio sillón para trabajar o relajarse, y un box con mesas individuales para quienes prefieren más intimidad.

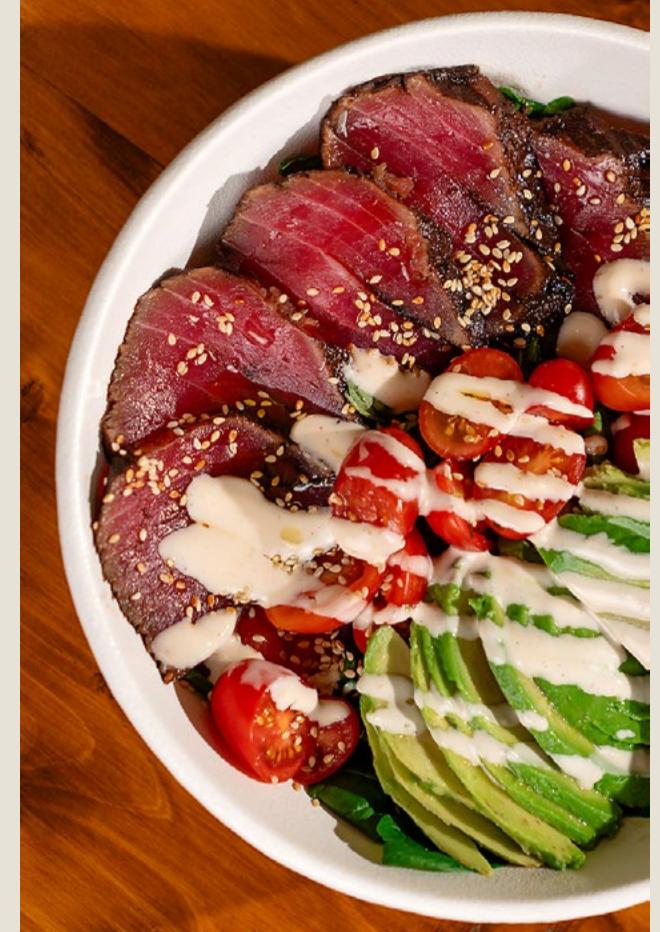
#### Una gastronomía que amalgama autenticidad, porciones abundantes y buenos precios

La carta de **Brickell Café** se distingue por su variedad y originalidad, con opciones para todos los gustos. Entre los grandes protagonistas del menú se encuentran sus smoothies proteicos y jugos cold press, preparados con ingredientes frescos y mezclas originales que refuerzan el espíritu del lugar. Algunos de los smoothies que se distinguen son el **Gainz**, con frutos rojos, yogur griego y miel; el **Diabla x Brickell**, con leche de almendras y arándanos; el **Bulk**, con banana, avena y mantequilla de maní, y el **Cheat**, con cacao, proteína y miel. Los jugos cold press, elaborados cada mañana, son ideales para quienes buscan un boost natural y energizante. Sobresalen alternativas como el **Red Fuel**, con zanahoria y jengibre; el **Detox Super Greens**, con ananá, menta y limón; el **Golden Boost**, con naranja, zanahoria y cúrcuma, y el **Vital C**, con mango, naranja y limón.

Su propuesta presenta una amplia selección de platos que sobresalen por sus tentadoras combinaciones, ingredientes de primera calidad y porciones generosas que conquistan tanto a quienes buscan opciones saludables como a quienes prefieren alternativas contundentes. Las ensaladas ocupan un lugar destacado en la carta, como la ➔



“La carta de Brickell Café se distingue por su variedad y originalidad, con opciones para todos los gustos”



→ Marroquí, con cous cous, palta, halloumi, huevo mollet y aderezo de limón, o la de calabaza, con rúcula, calabaza asada, dátiles, ricota salada y semillas de calabaza. También sobresalen las **Especiales Brickell**, como la **Kale Caesar**, con pollo, croutones de masa madre, parmesano y aderezo caesar, o la de atún rojo de alta calidad, con mix de verdes, tataki de atún, palta laminada y salsa spicy.

También cuentan con sándwiches como el de tataki de atún rojo, con alioli picante y pickles en pan ciabatta; de salmón ahumado, con palta y queso crema con eneldo; de pollo, con mozzarella de búfala y vinagreta de ajies, y de queso halloumi a la plancha, con pesto, tomates secos y zucchini asados. Además, ofrecen variedad de wraps, como el de salmón picante, con porotos, zanahoria asada y aderezo de cilantro; de vegetales asados, con stracciatella y espinaca, y el Caesar de kale y pollo.

Para acompañar, el menú incluye antojitos como el hummus clásico, con pan pita tostado; tartar de salmón, con palta y chips de batata, y hummus de hongos, con queso crema especiado.

#### Cafetería de especialidad, brunch y pastelería artesanal

Otro de los puntos fuertes de **Brickell Café** es su cafetería de especialidad, que utiliza granos de Puerto Blest en presentaciones como espresso, flat white, matcha, mocha, **Magic** y su exclusivo **Flat Brickell** (doble shot de espresso con almíbar de haba tonka). Además, brindan alternativas con leches vegetales, junto con téis seleccionados. Para acompañar, la pastelería ofrece cookies rellenas de Nutella, budín de limón, carrot cake, croissants y variantes saludables como banana nut bread, barritas proteicas y dátiles bañados en chocolate.

Completan la carta con un brunch que incluye, por ejemplo, el **Avocado Toast**, con pan de masa madre —elaborado con fermentación lenta y sin aditivos—, palta, rabanitos, pepino y huevo mollet; la tostada de salmón ahumado, con crema ácida, ciboulette, tomate cherry y

pickles de cebolla morada; el sándwich de croissant, con huevo revuelto, mozzarella de búfala, tomate y rúcula; el yogur con granola, frutas de estación y miel, y el açaí bowl, con granola y frutas frescas.

En síntesis, **Brickell Café** se posiciona como una

coordinada imperdible para quienes buscan disfrutar de una propuesta gastronómica en la ciudad. Para un desayuno energizante, un almuerzo contundente, un brunch o merienda relajado, este espacio demuestra que lo sano puede ser innovador y rico a cualquier hora del día. ☺

 **SANCOR  
SEGUROS**

**EL VALOR  
DE DAR  
RESPUESTA**

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

[sancorseguros.com.ar](http://sancorseguros.com.ar) /    

# Brenda Ruth Fernández

Soltera - 30 Años - Signo Libra (04/10/1995)

Supervisor del área de venta asistida en **MGP Bróker**  
y manejo de ART● **UN HOBBY**

Hacer ejercicio

● **LA JUSTICIA**

Es parte de mi vida y mi signo, todo tiende a ser equilibrado y cuando no lo es trato de que lo sea

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

Parte de creencias antiguas, Creo que cada uno se destaca en sus aptitudes y es indiferente el sexo

● **LA SEGURIDAD**

Parte de mi vida, soy una persona sumamente segura y con eso he logrado mucho en mi vida

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

Cuando mi mama llegaba del trabajo y jugaba con mi hermano y conmigo

● **MI MODELO PREFERIDO**

Mi madre

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

El dolor que causa la pérdida de un animal

● **VESTIMENTA**

Muy cómoda pero elegante

● **LA MUERTE**

Algo para trabajar en mi vida, la mía y la de mi alrededor

● **EL MATRIMONIO**

Algo que aspiro desde pequeña

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Ser psicóloga

● **UN SER QUERIDO**

Mis michis

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Guillermo Francella

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Que lastimen mucho a la gente que amo

● **ESTAR ENAMORADO ES**

Temporal

● **ME ARREPIENTO DE**

Nada

● **SU MAYOR VIRTUD**

Ser paciente y alegre

● **SU RESTAURANTE**

FAVORITO PARA CENAR

Mi casa con mi familia

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Que no podemos cambiar o mejorar "porque ya somos así"

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

En ninguno que no use. No vendería algo que no me compraría

● **EL TEATRO**

No suelo ir al teatro

● **LE TENDO MIEDO A**

La oscuridad y los truenos

● **TENGO UN COMPROMISO CON**

Conmigo, todo el tiempo a superarme

● **LA INFLACIóN**

Algo que nos afecta a todos y

lamentablemente no podemos mejorar

● **UN SECRETO**

No me gusta la gente que tiene malas vibras

● **EL HOMBRE IDEAL**

Que me cuide



## EL BROKER QUE HACIA FALTA

● **DIOS**

Energía

● **MI MUSICO PREFERIDO ES**

Varios, Dyango, Ricardo Arjona

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

El amor

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

Como se viste, para preguntarle donde compro lo que tiene si es que me gusta su look

● **EN DEPORTES, PREFERO**

Siempre Gym

● **UN MAESTRO**

Mi pareja muchas veces

● **EL LUGAR DESEADO**

Para viajar

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

El mate

● **EL PERFUME**

No uso nunca

● **UNA CONFESIÓN**

Me gusta mucho el alfajor

● **NO PUEDO**

Nada no puedo

● **MARKETING**

Algo super importante en cualquier negocio

● **EL GRAN AUSENTE**

Mi padre

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

Respiraciones

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

Ninguno

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

Ninguno, amo Argentina

