

Entrevista a Virginia Marinsalta

Miembro del Directorio de AlbaCaución



Experiencia y compromiso



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

“Las operaciones de magnitud requieren garantías, pero también más exigencia técnica en la suscripción”

Eso se debe a que la volatilidad macro eleva la dispersión del riesgo, explica la directora de AlbaCaución. “Además, el contexto empuja a un asegurado más racional que busca solvencia, rapidez operativa y claridad contractual”, precisa la ejecutiva. Por estos días, la compañía opera a través de una red de agencias y puntos de emisión que sumada a sus más de 500 productores le garantizan presencia federal.

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA SOLIDEZ Y RESPALDO CALIFICACIÓN AA -

¿CÓMO evalúa la coyuntura económica por la que atraviesa la Argentina y su impacto sobre el mercado asegurador en general y el ramo Caución en particular?

Nuestro país atraviesa una etapa de reacomodamiento macro: estabilización fiscal/financiera y menor inflación respecto de períodos anteriores, pero con actividad heterogénea entre sectores y un consumo aún sensible. En seguros, esto se traduce en un mercado que crece en primas nominales por efecto precio, pero con dinámicas distintas por ramo. A modo de ejemplo, en **Caución** crece la demanda donde la economía ‘se mueve’ (energía, minería y proyectos privados), ya que cada operación de cierta magnitud requiere garantías, pero también más exigencia técnica en suscripción debido a que la volatilidad macro eleva la dispersión de riesgo (contratistas, cadenas de pago, márgenes, plazos y capacidad financiera). Además, el contexto empuja a un asegurado más racional que busca solvencia, rapidez operativa y claridad contractual. En **Caución** eso es clave: el cliente valora que la compañía pueda evaluar bien, emitir rápido y acompañar durante toda la vida del contrato.

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

A corto y mediano plazo vemos mejores perspectivas en garantías vinculadas a energía y minería (contratos, suministros, obras y cumplimiento); en garantías para proyectos de inversión y grandes contratos privados (especialmente donde hay financiamiento y cronogramas →)



Virginia Marinsalta
Miembro del Directorio de AlbaCaución

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

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

vda. DE MAYO 1370 1º PISO, CABA

www.rasare.com.ar

info@rasa-re.com.ar

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

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

RUS
RIO URUGUAY SEGUROS

Hoy operamos de forma 100% online.

En 2019 anunciamos el camino a la digitalización. Trabajamos en la transformación, nos adaptamos, asumimos nuevos desafíos y colaboramos en la digitalización de los PAS.

Hoy operamos de forma 100% online y somos la aseguradora de mayor crecimiento entre las 20 líderes del mercado.

RUS DIGITAL



PROTAGONISTAS

¿Cómo está conformada actualmente la cartera de AlbaCaucción?

Aún sostenemos más de la mitad de la cartera con negocios provenientes de las contrataciones del estado (nacional, provincial y municipal) en obras y servicios. En segundo lugar, aparecen las obras y servicios privados, con un componente notorio de garantías en dólares, que son más requeridas por los privados principalmente en épocas de alta inflación, buscando una doble garantía: la propia del riesgo que cubre la póliza y la de la posible depreciación de nuestra moneda mientras dura el contrato.

¿Cómo marcha el desarrollo de los seguros de Caución para alquileres?

El mercado de alquileres demanda soluciones ágiles y con buena experiencia digital, pero con una suscripción que cuide la calidad de cartera. En nuestro caso, el producto 'Alquilá Seguro' se consolida como una herramienta práctica para inquilinos y propietarios, y el desafío 2026 es escalar, manteniendo tiempos de respuesta, validaciones consistentes, buena experiencia para PAS y asegurados y, por supuesto, continuar sumando convenios especiales con sectores y/o entidades que quieran brindar a sus empleados y/o nuclear de asociados acceso a la garantía.

«**El cliente valora que la compañía pueda evaluar bien, emitir rápido y acompañar durante toda la vida del contrato; en Caución eso es clave**»

» exigentes); y en alquileres, ya que la demanda locativa se mantiene alta dada la emergencia habitacional, con foco en agilidad, scoring y experiencia del usuario. El **Seguro Ambiental Obligatorio** también es un producto con buenas perspectivas, aunque en volúmenes de facturación no sea muy representativo; es estable y levemente creciente la demanda.

¿Qué expectativas les genera el potencial energético y minero del país?

Ambas industrias se están desarrollando con una aceleración mayor, principalmente en lo referente a Oil & Gas y minería. Las inversiones en dichos sectores de la economía conllevan la suscripción de contratos de todo tipo y por lo tanto su securitización. Ahí es donde el seguro de **Caución** tiene un rol fundamental para garantizar la concreción de los proyectos y servicios conexos.



Escaneá el código QR y descargá la app.

TRIUNFO
SEGUROS
Mucho más cerca tuyo.

Nº de inscripción en SGN
402

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssi

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

PROTAGONISTAS

¿Cómo impacta en el negocio la caída de la obra pública? ¿Cree que se recuperará?

Lamentablemente la falta de inversión pública en obras de infraestructura, sobre todo a nivel nacional, ha sido un gran golpe para nuestro mercado. Lo que se está dando es una recuperación moderada de la obra pública en los estados provinciales, lo que alivia en parte la baja abrupta que se dio en 2024. En relación a la obra pública nacional, se lanzaron algunas licitaciones con condiciones algo diferentes, por lo que las aseguradoras debemos afinar la suscripción a los nuevos formatos de garantías con condiciones más duras. ¿Qué esperamos? Una recuperación lenta y selectiva como se está viendo en materia de obra pública, con proyectos provinciales/municipales con financiamiento propio o mixto, participación privada donde el Estado regula y el privado ejecuta, y el crecimiento de la obra privada traccionada por el sector energético.

¿Tienen previsto lanzar nuevos productos?

El enfoque hoy es adaptar y ampliar soluciones a nuevas necesidades: garantías asociadas a inversión/energía/minería, mejoras en alquileres y ajustes operativos para hacer más eficiente la emisión y el control documental.

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

Trabajamos principalmente a través de una red de 11 agencias y puntos de emisión en Bahía Blanca, Corrientes, Formosa, Catamarca, Salta, Jujuy y San Juan que sumada a nuestros más de 500 productores nos garantizan presencia federal. En **Caución**, el PAS es clave para interpretar contratos, anticipar necesidades y acompañar al cliente. Para nosotros su mirada y el conocimiento que tiene del tomador/cliente es fundamental y es un componente de peso a la hora de avanzar o no con un negocio. »

«**En un escenario económico que exige criterio y capacidad de adaptación, nuestras mayores fortalezas se apoyan en tres pilares: profesionalismo, flexibilidad y cercanía**»



Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS

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

El estándar del mercado hoy espera autogestión, trazabilidad, documentación digital y comunicación ágil. En esa línea, durante 2024 y 2025 hemos desarrollado un nuevo sistema comercial que hoy nos permite abrir la información en principio a los productores asesores. Estamos transitando la etapa final de pruebas con resultados muy positivos, por lo que pronto estará disponible para toda la red. Puertas adentro, en tanto, se están desarrollando módulos y tableros que luego de usarlos internamente también se sumarán a la información que pondremos a disposición de clientes y asegurados, así como la integración de IA al proceso de análisis y suscripción. »



Innovación y Compromiso al servicio de nuestros Productores de Seguros



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.**

www.fedpat.com.ar



» **¿Cuáles son las mayores fortalezas de AlbaCaución para hacer frente al escenario actual?**

« En Caución no se trata solo de emitir una póliza sino además de respaldar compromisos que muchas veces son determinantes para el crecimiento de una empresa »

Trayectoria



Virginia Marinsalta es licenciada en Administración de Empresas, acredita cursos y programas en diversos ámbitos de especialización y también tiene un posgrado en **Asuntos Corporativos**, lo cual terminó de orientar su carrera dentro de **AlbaCaución**, a la que ingresó en 1998 luego de llevar a cabo una pasantía en la ciudad de Rosario. En ese recorrido de 28 años la ejecutiva se desempeñó en distintas áreas, siempre vinculadas a lo comercial. Su *roadmap* en la compañía: Agencia Rosario, Ventas Interior en Casa Central, Adscripta al Área Asegurados y posteriormente Gerente de Asegurados y Relaciones Institucionales hasta su reciente nombramiento como miembro del Directorio y del Comité Ejecutivo. ■



un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



compartimos la misma pasión



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Virginia Marinsalta, Miembro del Directorio de AlbaCaución

PROTAGONISTAS

→ clave. Nos permite adaptarnos a los cambios regulatorios y macroeconómicos, acompañar a nuevos sectores productivos y diseñar soluciones ajustadas a cada realidad sin perder consistencia técnica ni equilibrio en la suscripción. Y la cercanía es el valor que atraviesa todo. Nuestra red federal de agencias y puntos de emisión y el vínculo directo con PAS, asegurados y tomadores nos permiten comprender cada proyecto en su contexto. Porque en **Caución** no se trata solo de emitir una póliza sino además de respaldar compromisos que muchas veces son determinantes para el crecimiento de una empresa. Creemos que esa combinación de trayectoria, especialización y vínculo humano es lo que nos permite afrontar el escenario actual con solidez y con una mirada clara hacia el futuro.

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

En **Caución** suscribir es anticipar. No analizamos únicamente la situación financiera del tomador sino también la viabilidad integral del compromiso que asume. Evaluamos su solvencia, liquidez y antecedentes de cumplimiento, pero también su capacidad operativa real, su experiencia en contratos similares y su estructura organizacional para ejecutar lo pactado. El contrato es un eje central del análisis: estudiamos plazos, cronogramas, penalidades, esquema de pagos, garantías exigidas y el perfil de la contraparte. Nos interesa determinar si las obligaciones son técnicamente razonables y si existen desbalances que puedan generar tensiones en la ejecución. Además, consideramos el entorno sectorial, la concentración de riesgo por grupo económico y nuestra propia capacidad técnica y de respaldo para acompañar la operación. La suscripción responsable en **Caución** implica equilibrio: acompañar el desarrollo de los negocios, pero con prudencia, criterio profesional y una mirada preventiva que proteja tanto al asegurado como a la compañía.

¿Cómo visualiza el desarrollo del ramo Caución en 2026?

La tendencia es el aumento de las contrataciones privadas, por lo que pondremos mayor foco en atender ese mercado. Conocemos las características de los actores, las exigencias y los plazos en las reclamaciones. El resultado de la ecuación en este segmento es más sensible y todo el mercado debe velar por arrojar resultados técnicos positivos. El aumento de la siniestralidad que se dio durante 2025 debe ser considerado y las aseguradoras somos en parte responsables de que el sistema sea sostenible.

¿Cuáles son sus principales objetivos como miembro del Directorio de AlbaCaución?

La incorporación al Directorio y al Comité Ejecutivo tiene como objetivo sumarme a ambos equipos que ya vienen trabajando desde hace muchos años para impulsar temas que necesitan un mayor empuje. Me motiva profundamente poder formar parte del espacio que toma las decisiones estratégicas de la compañía y aportar mi experiencia y compromiso para lograr las transformaciones que el mercado exige. ●

Fe de errores

En la edición anterior (803), en la página 8, en la nota titulada “**Si bien la inflación aún está presente, su moderación aporta mayor previsibilidad y permite panificar**”, en el recuadro subtitulado **En todos los frentes**, en la línea 7, se publicó erróneamente que Crédito y Caución fue calificada por parte de Evaluadora Latinoamericana con AA- y debe decir AA.



Protegé tu auto con el mejor seguro



○
Allianz
Worldwide Olympic and Paralympic
Insurance Partner

AACMS
Asociación Argentina de Cooperativas
y Mutualidades de Seguros

stop loss
BUREAU DE REASEGUROS S.A.



FINALOSS
S.A. de Mandatos y Servicios

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

La Tecnología aplicada al trabajo de los Productores de Seguros

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

El mercado asegurador argentino al igual que todos los rubros, está atravesando una etapa de profundos cambios.

La digitalización, la inteligencia artificial, el big data y las plataformas digitales están redefiniendo la manera en que las compañías operan, llevan a cabo su tarea diaria, publicitan sus servicios, y sobre todo cómo se relacionan con sus clientes y sus aliados, los productores de seguros.

En este nuevo escenario, la tecnología no aparece como una amenaza, sino como una oportunidad única para potenciar el rol del productor y fortalecer la confianza en el sistema asegurador.

La incorporación de nuevas tecnologías en seguros responde no sólo a las nuevas exigencias de los clientes, sino también a una necesidad concreta: mejorar la eficiencia operativa y ofrecer un servicio más ágil y transparente.

La Automatización de procesos, que permite acelerar la gestión de siniestros, cotizaciones y emisión de pólizas, la detección de fraudes, donde algoritmos predictivos identifican patrones sospechosos y reducen pérdidas económicas, la atención al cliente, chatbots y asistentes virtuales brindan respuestas inmediatas, disponibles las 24 horas, y las Plataformas digitales: aplicaciones móviles y portales web facilitan la autogestión de pólizas y reclamos, son sólo algunos ejemplos de cómo la tecnología puede integrarse en la labor diaria de las empresas para potenciar su funcionamiento.

Estas innovaciones generan un mercado más competitivo y alineado con las tendencias globales, donde la rapidez y la transparencia son valores centrales.

El Productor de Seguros frente a la innovación

La aplicación de la Inteligencia Artificial y de las nuevas tecnologías, por parte de las compañías de seguros ha ido cambiando la manera de relacionarse con sus clientes y productores. Éstos a su vez debieron irse aggiornando a las nuevas exigencias y cambios que el mercado propone tanto en su relación con las aseguradoras como con sus propios clientes.

El productor asesor de seguros sigue siendo el nexo de confianza entre aseguradora y cliente. Sin embargo, su rol se expande gracias a la tecnología:

- **Asesoramiento personalizado:** la IA permite segmentar clientes y ofrecer pólizas adaptadas a cada perfil.
- **Nuevas herramientas digitales:** sistemas de gestión y CRM facilitan el seguimiento de clientes y la identificación de oportunidades de venta cruzada.
- **Capacitación constante:** la adopción tecnológica exige que los productores se formen en el uso de datos, plataformas digitales y herramientas de comunicación.
- **Valor agregado:** el productor ya no solo vende segu-



« La digitalización, la inteligencia artificial, el big data y las plataformas digitales están redefiniendo la manera en que las compañías operan »

ros, sino que se convierte en un consultor integral que combina conocimiento técnico con soluciones digitales.

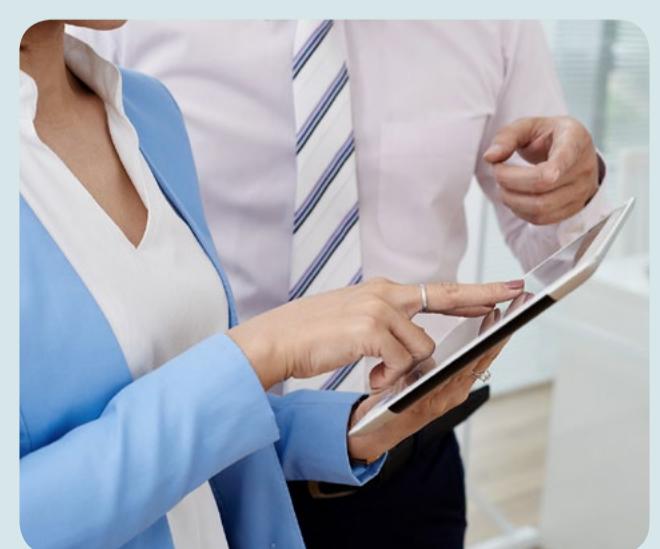
La clave está en combinar la cercanía humana con la eficiencia tecnológica, manteniendo la confianza como eje central de la relación.

Tecnología y venta de Seguros en Argentina

La venta de seguros está experimentando una transformación profunda gracias a la incorporación de herramientas digitales e inteligencia artificial.

El productor asesor de seguros, tradicionalmente visto como un intermediario, ahora se apoya en soluciones tecnológicas que le permiten ser más eficiente, competitivo y cercano al cliente.

- **Portales web y apps móviles:** permiten a los clientes cotizar, contratar y gestionar pólizas en línea.
- **CRM especializados:** sistemas de gestión de relaciones con clientes que ayudan al productor a organizar contactos, segmentar perfiles y detectar oportunidades de venta cruzada.
- **Firma digital y onboarding remoto:** facilitan la contratación sin necesidad de trámites presenciales, agilizando la experiencia del asegurado.
- **Cotización inteligente:** algoritmos que analizan grandes volúmenes de datos para ofrecer precios ajustados al perfil de cada cliente.
- **Recomendaciones personalizadas:** sistemas que sugieren productos complementarios según el historial y comportamiento del asegurado.
- **Chatbots comerciales:** asistentes virtuales que responden consultas iniciales y derivan al productor para cerrar la venta.
- **Segmentación avanzada:** análisis de datos demográficos, financieros y de comportamiento para identificar nichos de mercado. »»



« La atención al cliente, chatbots y asistentes virtuales brindan respuestas inmediatas, disponibles las 24 horas »



• **Predicción de necesidades:** modelos que anticipan cuándo un cliente podría requerir un nuevo seguro (ejemplo: compra de auto, mudanza, nacimiento de hijos).

• **Campañas dirigidas:** marketing digital basado en datos que permite llegar al cliente correcto en el momento adecuado.

Omnicanalidad y experiencia del cliente

Los asegurados argentinos muestran un perfil cada vez más exigente y selectivo. La decisión de contratar un seguro ya no depende únicamente del precio, sino de un conjunto de factores que reflejan nuevas expectativas y hábitos de consumo. Dentro de los principales requerimientos de los nuevos consumidores podemos destacar:

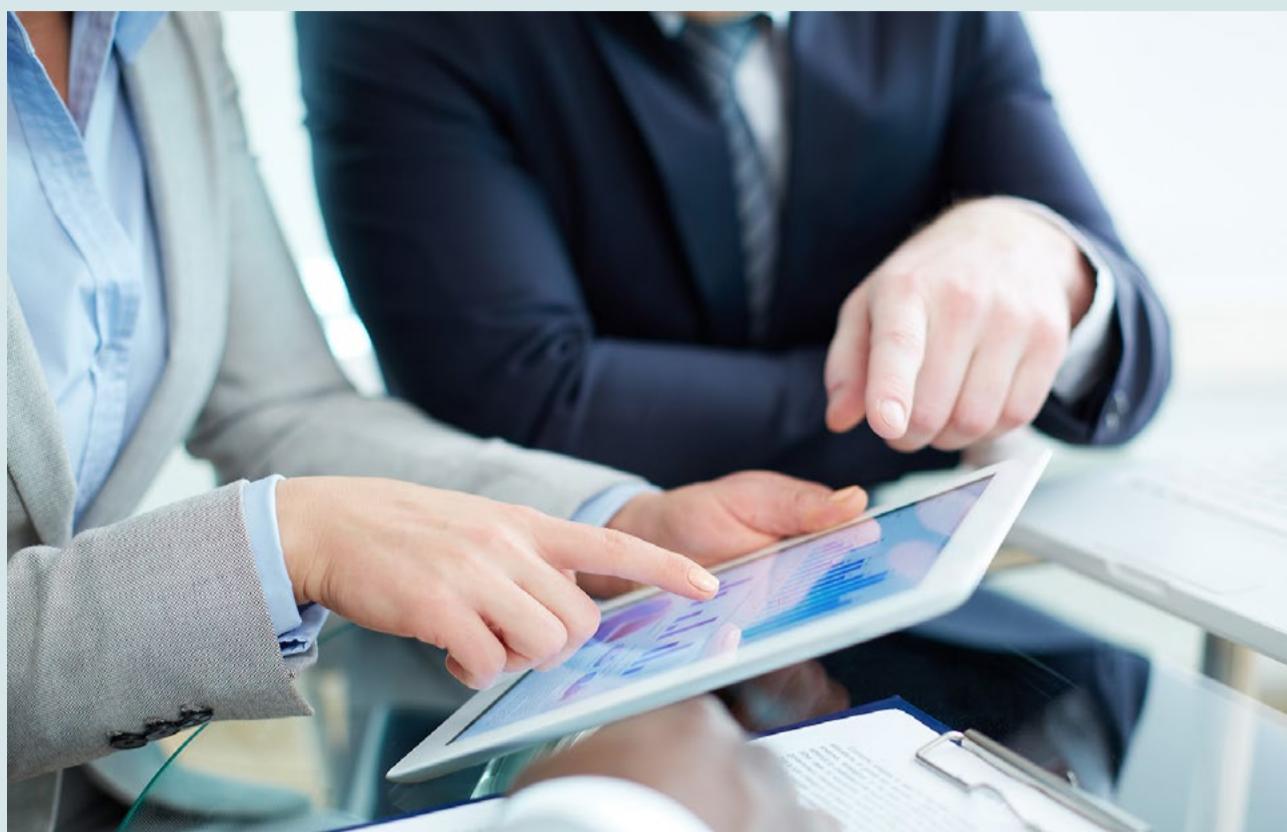
• **Precio competitivo y transparente:** El costo sigue siendo un factor central, pero los clientes demandan claridad en las tarifas y ausencia de cargos ocultos. La comparación online de precios mediante cotizadores digitales se ha vuelto habitual.

• **Coberturas completas y flexibles:** Los asegurados buscan pólizas que se adapten a sus necesidades específicas: desde seguros automotores hasta responsabilidad civil, accidentes personales y seguros para monotributistas. La flexibilidad para ajustar coberturas es un requisito clave.

• **Contratación digital:** La posibilidad de contratar seguros de manera online, con procesos ágiles y firma digital, es una exigencia creciente. Los clientes valoran la rapidez y la comodidad de no tener que realizar trámites presenciales.

• **Atención inmediata y omnicanal:** Se espera que las compañías ofrezcan atención 24/7 a través de chatbots, apps móviles y plataformas web, además de mantener el contacto humano con productores asesores.

• **Confianza y respaldo:** Más allá de la tecnología, los clientes siguen valorando la figura del productor como garante de confianza. La exigencia es que el asesor com-



« El productor asesor de seguros sigue siendo el nexo de confianza entre aseguradora y cliente. Sin embargo, su rol se expande gracias a la tecnología »

bine cercanía humana con herramientas digitales modernas

• **Adaptación a nuevos riesgos:** Los clientes demandan seguros que contemplen riesgos emergentes, como ciberseguridad, protección climática y coberturas vinculadas a nuevas formas de trabajo independiente.

• **Integración de canales:** web, móvil, redes sociales y atención presencial funcionan de manera coordinada.

• **Experiencia fluida:** el cliente puede iniciar una cotización en línea y finalizarla con el productor, sin pérdida de información.

• **Atención 24/7:** gracias a la automatización, el cliente recibe respuestas inmediatas, incluso fuera del horario laboral.

Actualmente, los productores de seguros combinan estrategias tradicionales de asesoramiento personal con el uso intensivo de herramientas digitales y tecnológicas para vender sus productos. El canal de productores y brókers sigue siendo dominante: concentra más del 72% del movimiento asegurador, y su participación incluso creció en el último año, lo que demuestra que la figura del productor sigue siendo clave en la comercialización.

El productor mantiene el vínculo directo con el cliente, ofreciendo asesoramiento personalizado y explicando coberturas en detalle. La confianza sigue siendo el principal diferencial frente a la venta 100% digital.

Los productores utilizan CRM, cotizadores online y apps móviles para agilizar la gestión de pólizas, enviar propuestas y cerrar contratos con firma digital. Ello, les permite atender más clientes en menos tiempo.

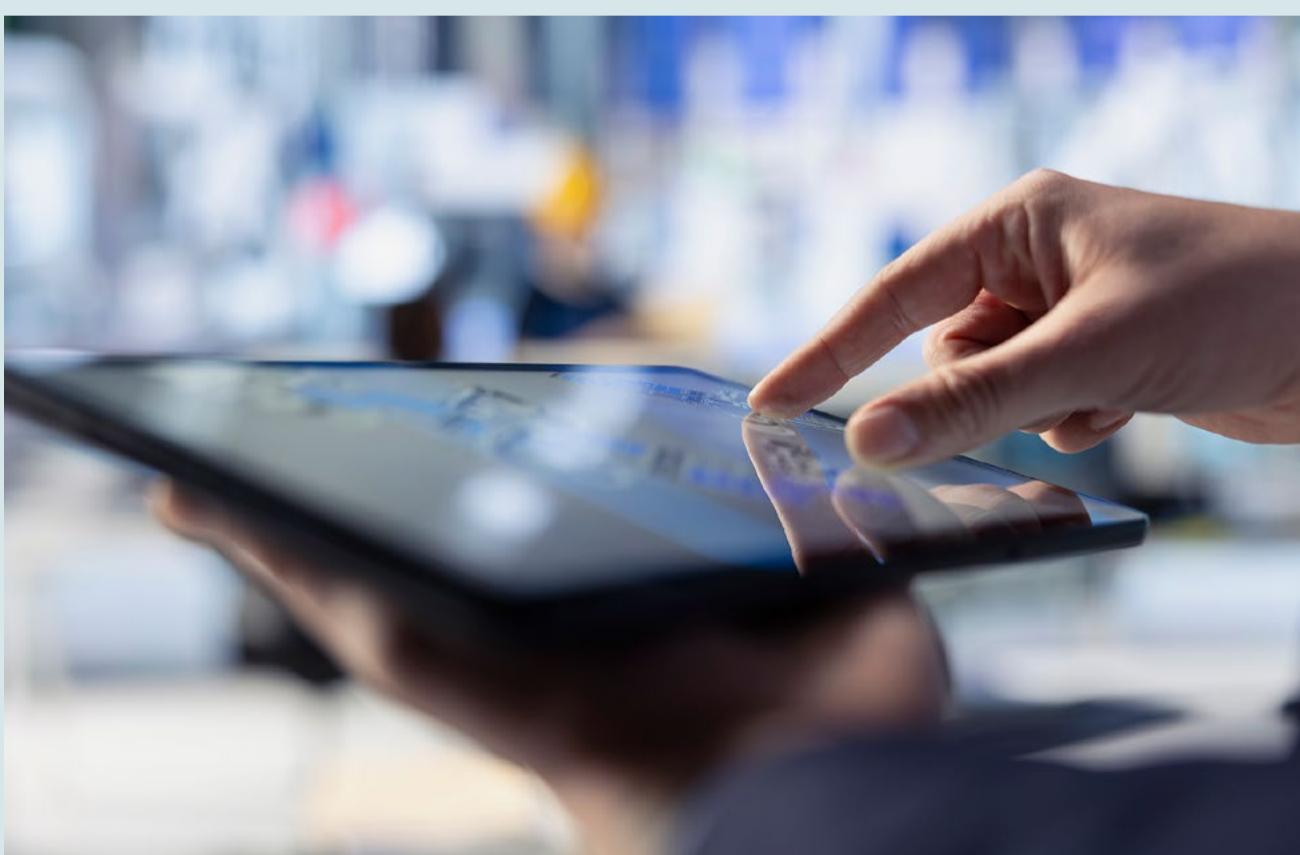
Los productores analizan su cartera con detalle: qué riesgos concentran la prima, qué clientes son integrales y dónde existe dependencia de un solo producto o compañía. Esto les permite definir qué tipo de crecimiento buscan y ajustar su estrategia comercial.

La venta está impulsada por seguros automotores, debido al aumento en la venta de vehículos, y seguros de vida y salud, atento los inicios de recuperación salarial.

Por otra parte, los clientes empiezan a demandar coberturas innovadoras como ciberseguridad o riesgos climáticos.

La inteligencia artificial se ha convertido en el gran aliado de las aseguradoras y productores. Los algoritmos permiten analizar grandes volúmenes de datos para ajustar precios, detectar riesgos y recomendar productos de manera personalizada. Esto significa que el productor puede ofrecer pólizas más precisas y adaptadas al perfil de cada cliente, aumentando la tasa de conversión y la satisfacción del asegurado. ☺

« La aplicación de la Inteligencia Artificial y de las nuevas tecnologías, por parte de las compañías de seguros ha ido cambiando la manera de relacionarse con sus clientes y productores »



SEGUROS MEDICOS

Su compañía, su seguridad

**LA COMPAÑÍA CON
MAYOR PRESENCIA
Y EXPERIENCIA
EN EL PAÍS EN
DEFENSA DEL EQUIPO
DE SALUD.**



Con la experiencia y el respaldo de la
ASOCIACIÓN DE MÉDICOS MUNICIPALES
DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES.

SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 - CABA.

Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918
info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar

Microseguros: entre la inclusión, la cultura y el desafío de escalar

Pensados para sectores históricamente subatendidos, los microseguros se consolidan en América Latina como una puerta de entrada a la previsión.

En diálogo con Belén Gómez, Miembro del Consejo de Administración de RUS; Gabriela Bruzzese, vicepresidenta de AAPAS; y Celeste Torres, Gerente Comercial AMBA de VISRED, analizamos experiencias regionales y el delicado equilibrio entre tecnología, regulación y el rol del Productor Asesor.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

Una de las cuestiones clave en el desarrollo de los microseguros es la integración tecnológica. Mientras la inteligencia artificial se entrelaza cada vez más en los procesos comerciales, su potencial aún se está descubriendo. El diseño y distribución de microseguros es un campo donde se está definiendo su rol, particularmente en el área de diseño y distribución para sectores subatendidos.

Belén Gómez, de RUS, explicó que la tecnología, incluyendo a la IA, no es un fin en sí mismo: "En el campo de los seguros inclusivos, la tecnología vale en la medida en que ayuda a resolver una de las 5 dimensiones de la inclusión financiera: la accesibilidad. En ese sentido, su principal aporte está en democratizar el acceso, es decir, hacer posible que el seguro llegue a personas, actividades y territorios a los que históricamente no llegó".

Desde esa mirada, la inteligencia artificial puede cumplir un rol importante. Por ejemplo, en el diseño de productos permite trabajar con información territorial, climática o productiva para ajustar coberturas al riesgo real, incorporando información territorial, climática o productiva. Esto es clave en seguros inclusivos y también en microseguros, donde no hay margen para productos genéricos.

Los seguros paramétricos son un buen ejemplo de esto: el uso de datos satelitales y modelos predictivos hace posible ofrecer coberturas simples y objetivas para pequeños productores o actividades expuestas al clima, algo que el esquema tradicional de peritación difícilmente podría sostener.

Ahora bien, esa innovación no es solo tecnológica. También es cultural. Implica que la aseguradora confie en parámetros externos sin peritación tradicional, y que el asegurado confie en que el pago dependerá del comportamiento de un indicador previamente acordado. Eso requiere tiempo, pedagogía y acompañamiento.

En la distribución, el mayor aporte de la IA está en reducir fricción y complejidad. Asistentes virtuales, automatización de procesos y atención multicanal ayudan a explicar coberturas en lenguaje simple y a escalar la llegada", afirmó.



Y continuó: "Esto no significa que todo deba ser digital desde el primer día. En Río Uruguay Seguros tuvimos experiencias muy claras en ese sentido: en algunos locales comerciales de microseguros en barrios de menores ingresos, durante los primeros meses las denuncias se tomaban con 'papel y lápiz', porque era lo más práctico. Después, de manera gradual, se incorporaron herramientas digitales. La tecnología no puede excluir más de lo que pretende incluir. En la gestión de siniestros, la inteligencia artificial también puede aportar, sobre todo cuando se aplica con criterio de proporcionalidad. En seguros inclusivos, la rapidez y la claridad de la respuesta son centrales para que el seguro sea efectivamente utilizado. Automatizar lo simple permite liberar recursos para atender mejor lo complejo".

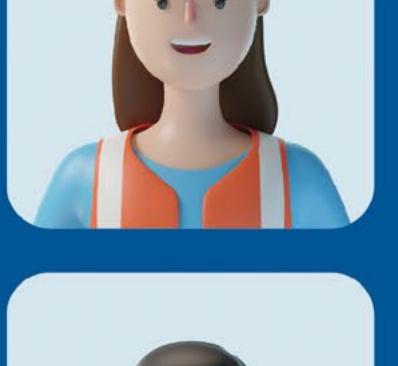
En definitiva, la IA agrega valor cuando es correctamente utilizada: cuando garantiza y amplía el acceso, y mejora la experiencia, no cuando se convierte en una barrera invisible".

La segunda en la ronda fue Gabriela Bruzzese, Vicepresidenta de AAPAS, quien aportó: "La inteligencia artificial puede cumplir un rol estratégico y transformador en esta área de desarrollo, tal como ya empieza a observarse en distintas experiencias de América Latina. En primer lugar, la

IA permite diseñar productos más adecuados a realidades socioeconómicas diversas, utilizando datos alternativos y modelos predictivos para identificar riesgos, hábitos y necesidades de poblaciones con alta informalidad. Esto posibilita microseguros simples, accesibles y con primas acordes a la capacidad real de pago, algo clave para ampliar la inclusión aseguradora".

En segundo término, la IA facilita una distribución más eficiente y de bajo costo, a través de canales digitales, asistentes virtuales y automatización de procesos comerciales y administrativos. En países como Brasil, México o Colombia ya se utilizan soluciones basadas en IA para comercializar microseguros vía telefonía móvil y mensajería instantánea, reduciendo barreras geográficas y operativas.

Ahora bien, en la Argentina este debate debe leerse desde una realidad particular. Nuestro país cuenta con un sistema histórico de Seguridad Social, salud pública y redes de cotización que durante décadas amortiguaron los riesgos básicos de amplios sectores de la población. Sin embargo, ese sistema hoy atraviesa una crisis profunda, con tensiones de financiamiento, deterioro en la calidad de las prestaciones y crecientes dificultades para sostener el nivel de cobertura alcanzado", analizó. ►



**LA MISMA PASIÓN QUE
PONÉS EN TU TRABAJO, LA
PONEMOS EN PROTEGERLO.**

GALENO ART, un respaldo real en el ámbito laboral.

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

«En el campo de los seguros inclusivos, la tecnología vale en la medida en que ayuda a resolver una de las 5 dimensiones de la inclusión financiera: la accesibilidad»



▲ Belén Gómez, Miembro del Consejo de Administración de RUS

→ Y señaló: «En este contexto, los microseguros no deben pensarse como un reemplazo del Estado ni de esas redes históricas, sino como una herramienta complementaria. Ese rol complementario está asociado a fortalecer la cultura de la previsión y no a la emergencia».

Aquí, creo, se abre una oportunidad concreta para la Argentina: utilizar la tecnología y la inteligencia artificial para desarrollar microseguros que acompañan esta transición, ayudando a que sectores hoy cubiertos de manera parcial o insuficiente incorporen hábitos de previsión, planificación y protección complementaria. Esto resulta especialmente relevante si el país avanza hacia un escenario de mayor estabilidad económica, donde la educación financiera y aseguradora será un factor decisivo».

Por último tomó la palabra **Celeste Torres**, Gerente Comercial AMBA de **VISRED**, quien sobre el tema dijo: «En VISRED entendemos a la inteligencia artificial como una herramienta al servicio de las personas. Hoy la utilizamos para potenciar a nuestros Productores Asesores, simplificar procesos y acercar soluciones reales a sus asegurados».

A través de desarrollos como multicotizadores inteligentes, tableros de gestión, automatización de flujos comerciales y generación de contenidos personalizados, logramos que el seguro sea más simple de explicar, más rápido de contratar y más fácil de sostener en el tiempo».

La IA nos permite leer datos, detectar oportunidades y diseñar estrategias de microsegmentación que luego se traducen en productos concretos: coberturas modulares, accesibles y pensadas para realidades específicas. Pero el diferencial está en cómo combinamos esa tecnología con acompañamiento comercial».

En ese cruce entre tecnología e intención aparece nuestro propósito: usar la innovación para humanizar el seguro, ampliando el acceso a la protección y construyendo puentes entre las compañías y las personas que más lo necesitan».

Los microseguros digitales en Latinoamérica

En Latinoamérica ya hay experiencias de microseguros

«La inteligencia artificial puede cumplir un rol estratégico y transformador en esta área de desarrollo, tal como ya empieza a observarse en distintas experiencias de América Latina»



▲ Gabriela Brizzese, Vicepresidenta de AAPAS

«La IA nos permite leer datos, detectar oportunidades y diseñar estrategias de microsegmentación que luego se traducen en productos concretos»



▲ Celeste Torres, Gerente Comercial AMBA de VISRED

digitales, que pueden constituir una guía para quienes están comenzando».

Torres aseguró que hay experiencias muy valiosas en la región, y destacó: «Un aprendizaje clave fue el uso de asistentes virtuales no solo para atender clientes, sino también para capacitar y acompañar a asesores, lo que genera cercanía y aumenta la confianza en el producto».

Otro punto fundamental fue aprovechar canales que ya estaban en funcionamiento, como entidades financieras, billetes digitales y redes de agentes locales. La combinación entre tecnología y presencia territorial permitió distribuir microseguros de manera eficiente, apoyándose en redes existentes y sumando herramientas digitales que potencian el alcance».

Por último tomó la palabra **Celeste Torres**, Gerente Comercial AMBA de **VISRED**, quien sobre el tema dijo: «En VISRED entendemos a la inteligencia artificial como una herramienta al servicio de las personas. Hoy la utilizamos para potenciar a nuestros Productores Asesores, simplificar procesos y acercar soluciones reales a sus asegurados».

A través de desarrollos como multicotizadores inteligentes, tableros de gestión, automatización de flujos comerciales y generación de contenidos personalizados, logramos que el seguro sea más simple de explicar, más rápido de contratar y más fácil de sostener en el tiempo».

La IA nos permite leer datos, detectar oportunidades y diseñar estrategias de microsegmentación que luego se traducen en productos concretos: coberturas modulares, accesibles y pensadas para realidades específicas. Pero el diferencial está en cómo combinamos esa tecnología con acompañamiento comercial».

En ese cruce entre tecnología e intención aparece nuestro propósito: usar la innovación para humanizar el seguro, ampliando el acceso a la protección y construyendo puentes entre las compañías y las personas que más lo necesitan».

En el mismo sentido, Brizzese declaró: «En la experiencia internacional se observa con claridad una segmentación funcional del ecosistema asegurador que resulta especialmente interesante para el debate local».

Las experiencias de México, Colombia y Brasil ofrecen lecciones valiosas sobre cómo avanzar en el desarrollo de microseguros digitales orientados a mercados subatendidos. En estos países se han implementado programas exitosos que priorizan productos claros, de bajo costo y ajustados a las necesidades reales de microemprendedores y trabajadores informales».

En Brasil, por ejemplo, iniciativas como MAPFRE Na Favela han desarrollado coberturas básicas (salud primaria, fallecimiento y protección de bienes), utilizando un lenguaje simple y condiciones comprensibles para el público objetivo».

Y observó: «Un denominador común en estas experiencias es el uso intensivo de la tecnología digital para reducir barreras de acceso. Canales móviles, pagos digitales y plataformas de auto contratación permiten que personas tradicionalmente excluidas del sistema asegurador puedan contratar y gestionar coberturas de manera sencilla, superando limitaciones geográficas y operativas. En este sentido, las plataformas digitales y los bancos cumplen un rol claro como puerta de entrada al seguro, aprovechando su capilaridad, su infraestructura tecnológica y su base de clientes».

Otro aprendizaje relevante ha sido la capacitación de los canales y de los propios usuarios mediante herramientas digitales. En Colombia y Brasil se utilizan asistentes virtuales, incluso con inteligencia artificial, a través de WhatsApp u otras plataformas de mensajería para responder consultas en tiempo real, educar sobre coberturas y acompañar el proceso de contratación, reduciendo costos operativos y fortaleciendo la confianza inicial en el seguro», continuó.

Además, **Brizzese** afirmó que las alianzas estratégicas entre aseguradoras, instituciones financieras y otros actores del ecosistema han sido decisivas para escalar estos modelos. Sin embargo, resaltó que en estas experiencias se observa que si bien bancos y plataformas digitales funcionan eficazmente para la distribución de microseguros y productos simples, no avanzan sobre coberturas que requieren análisis profesional, ➤



Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

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.
- GESTIÓN DE SINIESTROS.
- ANÁLISIS DE RIESGOS.
- PLAN DE DESARROLLO DE CARTERA.
- PLAN DE CAPACITACIONES EN RIESGOS, NUEVOS PRODUCTOS Y COBERTURAS.

🌐 nationalbrokers.com.ar 📩 productores@nationalbrokers.com.ar

CASA CENTRAL: Av. Cabildo 2230, Pisos 11 y 12, CABA, 0810-444-5550.

SUCURSALES: Buenos Aires (Pilar), Mendoza, Neuquén, Santa Fe, Córdoba y Tucumán.

→ asesoramiento personalizado y gestión de riesgos complejos. En ese sentido, afirmó que ello responde, más que a una barrera normativa, a una limitación natural del propio modelo de digitalización, el cual no está diseñado para brindar asesoramiento profundo, diagnóstico individual ni acompañamiento técnico sostenido en el tiempo.

"Incluso en países como Colombia, donde la penetración de seguros digitales aún es baja, se confirma que la tecnología por sí sola no alcanza. Es necesario reforzar la cultura aseguradora y la confianza del consumidor para que la digitalización sea efectiva y sostenible", añadió.

Y concluyó: "En síntesis, las experiencias de México, Colombia y Brasil muestran que los microseguros digitales funcionan mejor cuando combinan productos sencillos y relevantes, tecnología que facilita la contratación y la gestión, herramientas de capacitación digital para clientes y canales, alianzas financieras y comunitarias que amplían el alcance, y una clara delimitación de roles dentro del ecosistema. De este modo, la digitalización amplía la base de asegurados y fortalece la cultura de la previsión, mientras que el asesoramiento profesional queda naturalmente reservado para aquellos riesgos donde el valor técnico y humano resulta indispensable.



En definitiva, sin una estrategia integral (producto, digitalización, educación y canales adecuados) la digitalización por sí sola no alcanza su máximo impacto".

Luego tomó la palabra **Gómez**, quien sostuvo: "América Latina es un laboratorio muy interesante en materia de seguros inclusivos. Combina una brecha de protección muy alta con un ecosistema insurtech en expansión, partiendo de la premisa de que las insurtechs no son una amenaza para las aseguradoras sino verdaderas aliadas en un ecosistema cada vez más robusto.

Me parece importante mencionar el informe 'De la innovación digital al impacto: Reporte de desarrollo sostenible del sector insurtech en América Latina y el Caribe'. Lanzado en octubre de 2025 por el PNUD y la Alianza Insurtech Panamericana (AIP), diagnostica cómo más de 60 insurtechs en seis países (Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, México y República Dominicana) impulsan los ODS. Una de las principales lecciones que deja dicho estudio, es que el crecimiento tecnológico no garantiza, por sí solo, impacto social. La diferencia la hace el modelo.

Un primer aprendizaje es que los seguros inclusivos digitali-

les funcionan mejor cuando se integran en ecosistemas pre-existentes", explicó.

Y prosiguió: "En Brasil, México, Colombia, entre otras, muchas iniciativas exitosas se apoyan en billeteras digitales, plataformas de pago, cooperativas o esquemas comunitarios. Esto reduce el costo de adquisición, mejora el acceso y aprovecha relaciones de confianza ya construidas. No es casual: en términos de inclusión financiera, el recorrido suele ser primero medios de pago, luego cuenta, después crédito y recién más tarde seguro. Pretender que el seguro sea la puerta de entrada suele ser forzado.

Un segundo aprendizaje es la importancia de iniciar el diseño a partir de la realidad del usuario. El informe muestra que el ODS 3 (salud y bienestar) concentra una proporción significativa de las soluciones insurtech de la región, justamente porque la tecnología permitió crear productos simples, de uso frecuente y con beneficios fácilmente comprensibles. En cambio, otras coberturas vinculadas a la agrícola y climática, aunque estratégicas, requieren un trabajo mucho más profundo de diseño, distribución, confianza y educación. Esto refuerza una idea clave: los microseguros son una categoría dentro de los seguros inclusivos, útil para ciertos riesgos, pero no deben pensarse de manera aislada ni como la única respuesta a la exclusión aseguradora", remarcó.

Bruzzese aseguró que en lo regulatorio no se observan limitaciones, pero consideró necesario trabajar en la simplificación de textos.

"En cuanto a lo tecnológico, si analizamos desde el punto de vista financiero, la situación es distinta. La expansión de billeteras virtuales, pagos digitales y sistemas como la SUBE ha resuelto en gran medida el acceso a medios de pago y transacciones cotidianas, incluso en sectores de bajos ingresos. El desafío ya no es tanto el acceso financiero, sino la falta de hábitos de ahorro y planificación, lo que limita la adopción de instrumentos de previsión, incluido el seguro.

En este contexto, la educación financiera temprana aparece como un factor clave. Incorporar contenidos de ahorro, previsión y gestión del riesgo desde la escuela primaria podría ser determinante, especialmente si la Argentina avanza hacia un escenario de mayor estabilidad macroeconómica. Sin ese cambio cultural, incluso los productos más accesibles encuentran un límite en su adopción".

Por su parte, **Torres** comentó: "Desde lo regulatorio, en Argentina es clave tener muy claros los límites y alcances de las coberturas. En ese sentido, el rol de la Superintendencia de Seguros de la Nación es central para ordenar el mercado, proteger al consumidor y evitar prácticas confusas o abusivas en productos que, por su simplicidad, deben ser especialmente transparentes".

En la dimensión tecnológica, **Torres** afirmó que el principal desafío sigue siendo la integración entre sistemas tradicionales y nuevas tecnologías. "Muchas compañías están en ese proceso, buscando aprovechar mejor la IA y las plataformas digitales como canal de comercialización. A eso se suma que, en algunas zonas, todavía hay consumidores con baja familiaridad digital, lo que obliga a pensar estrategias híbridas y adaptadas a cada realidad", observó.

Y añadió: "Desde VISRED asumimos este desafío de manera activa trabajando para integrar estructuras y procesos tradicionales con herramientas digitales y soluciones basadas en IA. Creemos que la tecnología debe simplificar, acercar y amplificar, pero nunca reemplazar el vínculo. Por eso combinamos innovación con una red de Productores formados, presentes y empáticos, capaces de traducir lo técnico en algo comprensible y cercano.

En ese sentido, la integración con billeteras virtuales y fintech locales abre una oportunidad enorme para llegar a nuevos públicos. Permite ofrecer microseguros en espacios donde las personas ya están realizando otras transacciones, lo que facilita una contratación ágil, simple y segura, con medios de pago digitales.

Además, habilita esquemas de débito automático, lo que mejora la continuidad de cobertura, la retención de clientes y permite tener una visión más completa del comportamiento de pago. Todo eso suma eficiencia tanto para las compañías como para los asegurados".

La ronda terminó con **Gómez**, quien consideró: "Argentina tiene condiciones muy favorables para avanzar en seguros inclusivos, pero también enfrenta desafíos estructurales que no pueden soslayarse.

Desde lo regulatorio, uno de los principales retos es acompañar la digitalización completa del ciclo del seguro. Muchas normas fueron pensadas para productos complejos y canales presenciales, lo que dificulta escalar coberturas simples, de bajo monto y alta rotación. Esto impacta directamente en la viabilidad económica de los seguros inclusivos.

Otro punto sensible es el uso de datos y automatización. El ecosistema insurtech avanza rápido y plantea desafíos en materia de explicabilidad, protección de datos personales y responsabilidad frente a decisiones automatizadas. La experiencia comparada muestra que los enfoques graduales, →



PROTEGÉ LO QUE MÁS VALORÁS



INTEGRITYSEGUROS.COM.AR

Nº de inscripción en SSN
720

Atención al asegurado
0800-666-8400

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

→ con pilotos y aprendizaje institucional, suelen dar mejores resultados que los cambios abruptos.

En el plano tecnológico, persisten brechas de conectividad y alfabetización digital, especialmente fuera de los grandes centros urbanos en una Argentina heterogénea. Esto obliga a diseñar soluciones flexibles, que no dependan exclusivamente de canales digitales sofisticados. Además, dentro del propio mercado asegurador existen desafíos de integración de sistemas y costos operativos que podrían condicionar la escala.

Por eso, la masificación de los seguros inclusivos en Argentina no depende solo de sumar tecnología, sino de alinear regulación, procesos y capacidades reales del mercado".

PAS y digitalización

Para concluir, consultamos por la integración de los PAS y corredores al nuevo ecosistema digital.

Gómez aseguró que los PAS no pierden protagonismo en el desarrollo de seguros inclusivos, sino que al contrario, son esenciales para ello.

Lo explicó así: "La tecnología puede facilitar el acceso, pero la confianza se construye en el territorio. En poblaciones subatendidas o invisibilizadas, el/la PAS es quien da cercanía, explica, acompaña y valida el sentido del seguro. Esa función es irremplazable, sobre todo cuando se trata de personas que nunca antes tuvieron una póliza.

Además, los/las PAS cumplen un rol central en la persistencia. Muchos seguros inclusivos fracasan no por el precio, sino porque no logran sostener el vínculo en el tiempo. El intermediario es quien mantiene viva esa relación, incluso cuando parte del proceso está automatizado.

También son fundamentales como articuladores locales dentro de ecosistemas más amplios, trabajando con cooperativas, comercios, organizaciones comunitarias o gobiernos locales. En estos esquemas, la tecnología amplifica su alcance, pero no sustituye su rol.

En definitiva, el ecosistema digital no elimina intermediarios: reafirma su valor como garantes de cercanía, territorialidad



y confianza, condiciones indispensables para que los seguros inclusivos funcionen".

Más adelante, **Torres** sumó: "El mercado asegurador viene transitando un profundo proceso de transformación digital y, en ese camino, los Productores Asesores de Seguros siguen siendo actores centrales. La clave está en apropiarse de las herramientas tecnológicas, utilizando soluciones de cotización, suscripción y atención al cliente apoyadas en IA, para brindar un servicio más ágil, eficiente y competitivo, sin perder el valor del asesoramiento personalizado.

También es fundamental integrarse a ecosistemas digitales, como multicotizadores, que permitan mostrar distintas opciones de cobertura con información clara para una mejor toma de decisiones, y sumar herramientas de gestión integral de cartera que acompañen al cliente en todo su patrimonio. La tecnología no reemplaza al PAS: lo potencia.

Desde VISRED trabajamos de manera constante en incorporar nuevas tecnologías que integren al PAS con este ecosistema digital. Pero entendemos que esta sigue siendo, ante todo, una profesión basada en relaciones humanas. Por eso, junto con la innovación tecnológica, ponemos un fuerte foco en el acompañamiento y el valor agregado: capacitaciones, charlas, videos, encuentros pre-

senciales y virtuales, comunidades de aprendizaje y múltiples acciones que nos permiten estar cerca de nuestros productores.

Creemos que el verdadero diferencial surge cuando la tecnología se combina con formación, contención y propósito. Así, el PAS no pierde protagonismo: gana herramientas, tiempo de calidad y más impacto en la vida de las personas que confían en él".

Finalmente, **Bruzzese** manifestó: "La irrupción de plataformas digitales y modelos de microseguros masivos plantea un cambio profundo en la lógica de distribución. Los microseguros, por definición, son productos simples, de bajo costo y alto volumen, diseñados para operar con márgenes reducidos y economías de escala. En ese esquema, resulta razonable asumir que no constituyen un espacio naturalmente atractivo para el Productor Asesor de Seguros profesional, cuyo valor diferencial está en el análisis, la personalización y la gestión de riesgos.

Lejos de ser una debilidad, este escenario abre una oportunidad de reposicionamiento. La experiencia internacional muestra que, en entornos altamente digitalizados, el rol del intermediario no desaparece, sino que se desplaza hacia funciones de mayor complejidad y valor agregado: análisis integral de riesgos, diseño de soluciones a medida, integración de coberturas y acompañamiento en decisiones patrimoniales relevantes", aseveró.

Y continuó: "En este sentido, las plataformas digitales y los microseguros cumplen un rol positivo para el sistema en su conjunto: amplían la base de asegurados, reducen barreras de acceso y fomentan la cultura de la prevención en sectores históricamente alejados del seguro. Esta primera experiencia aseguradora, aunque sea básica, genera conciencia, hábito y confianza. Y es allí donde el PAS encuentra una oportunidad indirecta pero estratégica.

A medida que esa masa crítica de personas incorpora el concepto de protección, emergen necesidades más complejas: vida, salud complementaria, retiro, protección patrimonial, pymes. Es en ese estadio donde la tecnología deja de ser suficiente y el asesoramiento profesional se vuelve indispensable. Ninguna plataforma masiva puede reemplazar el juicio técnico, la lectura contextual del riesgo ni la cercanía humana que exige este tipo de decisiones.

El verdadero valor del PAS, entonces, no está en competir en la venta transaccional de microseguros, sino en capitalizar el cambio cultural que estos productos generan, posicionándose como el profesional que acompaña el paso siguiente: de la cobertura básica a la planificación, de la reacción a la prevención.

Desde esta perspectiva, la digitalización y los microseguros no erosionan el protagonismo del PAS, sino que lo redefinen. Liberan al productor de un terreno donde su valor es marginal y lo fortalecen allí donde su experiencia, su formación y su rol social marcan una diferencia real para el asegurado y para la solidez del sistema", concluyó. ☈



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



SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

Nº de inscripción en SSN
0286

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



LA PERSEVERANCIA SEGUROS



LPS+Cerca

Nuevo servicio de atención
en **horario extendido**
exclusivo para PAS

Realizá el 100% de tus operaciones a través de WhatsApp, con asistencia directa de nuestro equipo.

Emití pólizas, consultá siniestros, verificá cobranzas
y mucho más, de lunes a viernes de 9 a 20hs.

► La Perseverancia Seguros: + cerca, más fácil.

“Hay algunas aseguradoras que ya no deberían seguir operando”

Pese a la mayor supervisión que está ejerciendo la SSN, todavía hay compañías que no pagan o pagan mal, lo cual equivale a cometer fraude contra el asegurado, advierte la productora Natalia Amado. “No solo perjudican al cliente sino también al resto de los jugadores del mercado: terceros, abogados, productores, talleristas y proveedores tampoco cobran”, explica la asesora en diálogo con *Informe*.

Escribe: Diego Fiorentino

A la hora de evaluar la coyuntura económica por la que atraviesa la Argentina y su impacto sobre el mercado asegurador, la productora de seguros independiente **Natalia Amado** no duda en afirmar que el país necesita cambios profundos para poder crecer y hoy se están dando.

“Entiendo que no todos se sienten favorecidos con las medidas que toma el Gobierno, y que tal vez muchos no estarán de acuerdo, pero confío en que el resultado final va a ser bueno”, admite la asesora. En ese contexto –explica–, el mercado asegurador se va adaptando y acompaña. “No se puede conformar a todos con las iniciativas que se llevan a cabo, pero tengo confianza y soy optimista. Puede no gustarme alguna que otra cosa, pero confío en que al final del camino el resultado será positivo. Estoy atenta pero tranquila”, completa Amado.

¿Qué ramos se presentan como más promisorios en el actual contexto?

Los que le den soluciones al asegurado. Siempre hay algo para hacer y ofrecer; todo cambia. Si tengo que elegir un nicho me quedo con Agro. Este 2026 tengo la vista puesta en algo más grande en términos de incursión en nuevos ramos.

¿Cómo está compuesta la cartera que administra?

Es variada: Agro, Industria, seguros particulares y también tengo varias escuelas.

¿Con qué aseguradoras trabaja?

Con La Segunda, Mercantil Andina, SMG, Allianz, Sancor, Rivadavia, Mapfre, Meridional, Federación Patronal, Insur y Experta, entre las principales.

¿Qué herramientas utiliza actualmente para vender seguros?

El ‘boca en boca’ me ayuda mucho. También hago contactos en frío y envío mis presentaciones. Email, reuniones, teléfono; todo sirve.

¿Está conforme con las soluciones tecnológicas que le acercan las aseguradoras?

Siempre pensando en el servicio al cliente, las solucio-



nes tecnológicas ayudan bastante, pero también nos sumaron mucha carga administrativa, eso no me gusta.

¿Piensa que los productores perderán terreno a medida que avance la venta online para los seguros estandarizados?

«El ‘boca en boca’ me ayuda mucho. También hago contactos en frío y envío mis presentaciones. Email, reuniones, teléfono; todo sirve»



▲ Natalia Amado, productora asesora de seguros independiente.

La gente debería entender que un productor de seguros es un asesor especializado y que nada lo puede reemplazar. Solo hay que encontrar el que se adapte a tus necesidades, armar un buen equipo y tenerlo siempre cerca.

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

Hay unas cuantas compañías que ya no deberían seguir operando, sabiendo que no pagan o pagan mal. Es equivalente a cometer un fraude contra el asegurado. Ya que hablamos tanto de fraude, ¿eso no es fraude también? Una cosa es que pasen por un mal momento y se acomoden y otra es que sigan operando las que no pagan hace rato, ya que eso perjudica al asegurado y a todos los jugadores del mercado: los terceros no cobran, los abogados y PAS tampoco y los talleristas y proveedores tampoco. Y así se arma la cadena.

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

La realidad es que mis siniestros se pagan en tiempo y forma. No tengo quejas.

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

Lo primero que me fijo es que pague. No trabajo con aseguradoras que demoren el pago o no paguen. Si las cosas están bien dadas, el siniestro se tiene que indemnizar. Otro aspecto muy importante es el trato hacia las personas. Las compañías deben tener predisposición para hablar, para recibir al cliente y para atenderle el teléfono; eso es fundamental. Estamos en un negocio de personas; hay necesidades y tiempos. Que alguien te escuche y te acompañe resolviendo es clave, tanto para ➤

QUALIA

Somos la compañía de seguros que ayuda a sus clientes a disfrutar y vivir más tranquilos



Ingresá a segurosqualia.seg.ar/alianzas y descubrí más sobre nuestros socios y productos



Nº de Inscripción
SSN 0879

Coordinación de Comunicación
y Atención al Asegurado (CoAA)

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

 SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



«Lo primero que evalúo de una compañía es que pague. No trabajo con aseguradoras que demoren o no paguen. Si las cosas están bien dadas, el siniestro se tiene que indemnizar»



En Grupo San Cristóbal estamos para darte el respaldo que necesitas. Te ofrecemos:

- Una propuesta integral que se adapta a las necesidades de tus clientes.
- Herramientas digitales para facilitar la gestión comercial y que tu negocio crezca.

Estamos comprometidos con tu desarrollo. Una vez que te ponés nuestra camiseta no te las sacás más.

San Cristóbal *Te entendemos*
Seguros

San Cristóbal
Retiro

Asociart
ART

Nº de inscripción en SSN
0402-002-0192

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

Un clásico del mercado



La trayectoria laboral de **Natalia Amado** es '100% seguros', según sus propias palabras. Apenas terminó la secundaria ingresó en el área de Siniestros de una importante compañía, luego pasó a otra en Atención al cliente, después a otra como ejecutiva de cuentas y finalmente decidió matricularse para trabajar por su cuenta. "Vi la luz", bromea en diálogo con Informe. "Ya soy un clásico del mercado asegurador y aquí seguiré", concluye la productora. ■

más concreto en cuanto a nichos nuevos y a servicios al cliente. La atención al asegurado es algo que me ocupa bastante, siempre quiero ser excelente.

¿En qué zonas opera actualmente?

En todo el país.

¿Realiza capacitaciones periódicamente?

Todo el tiempo. Siempre me preguntan: 'qué vas a estudiar próximamente?', '¿qué curso se viene?'. La capacitación y el conocimiento son fundamentales para estar un paso adelante. Un concepto o una idea pueden ser la solución de algo grande sin respuesta. En eso pienso mucho también. No me conformo.

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

No sé si es una dificultad, pero la falta de información de las personas no contribuye con nuestra actividad. La venta directa por parte de bancos y aseguradoras es complicada. Nada como tener un productor que te conozca y te acompañe en toda tu vida aseguradora; eso es fundamental. Hay muchas cosas por hacer, pero creo que estamos en un buen momento. La Superintendencia está trabajando y su titular es una persona que sabe escuchar. Deberíamos aprovechar toda esta situación para generar cambios favorables en el mercado. Si hay que competir, que se compita sanamente y que gane el mejor, aunque eso pueda significar que yo pierda. Debemos profesionalizar al sector; hacerlo más dinámico y transparente. Que haya equipo: PAS-cliente- aseguradora. Eduquemos a los más chicos y generemos conciencia aseguradora desde las bases. Así ganamos todos. Creo que es el momento; miraremos lo que tenemos y arranquemos desde ahí, observando el vaso medio lleno. La queja es energía negativa; en lugar de quejarnos hagamos algo, vayamos por lo positivo. Esa es mi opinión en relación a lo que vivo día a día. ☺



Asegurá tu mundo.



Asegurá tu futuro.

**ATM
DIGITAL**

**Punto de
Venta Digital**

**Portal de
Marketing**

**Mi
Tienda**



ATM Digital simplifica y potencia la gestión diaria de nuestros productores y representa un paso adelante en la integración de la tecnología en el día a día del negocio asegurador. Utilizar estas herramientas no es sólo una opción, sino una necesidad en un mercado en constante cambio

Sumate a ATM Digital, sumate a ATM Seguros

0810 345 0546

La tecnología no evita un choque, pero está cambiando el negocio del seguro



Durante décadas, el seguro funcionó bajo una lógica conocida: el daño ocurría, el cliente denunciaba el siniestro y la compañía respondía. Ese esquema sigue vigente, pero hoy está siendo redefinido por la incorporación de inteligencia artificial, analítica avanzada y datos en tiempo real. Las aseguradoras no dejarán de vender pólizas: están usando tecnología para que el riesgo deje de ser solo algo que se paga y pase a ser algo que se entiende, se mide y se gestiona mejor.

En Argentina, esta transformación se da en un mercado de gran volumen y alta presión por eficiencia. Según datos de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), la producción total estimada del mercado asegurador en septiembre de 2025 alcanzó los \$1,88 billones, con una variación interanual del 47,6 % en valores corrientes y del 12,0 % en términos reales. En ese total mensual, el 86,3 % correspondió a seguros patrimoniales, el 12,7 % a Vida y otros, y el 1,0 % a Retiro.

"La tecnología no evita que dos autos choquen, pero está cambiando todo lo que pasa alrededor de ese choque. El valor hoy no está en prometer que el siniestro no ocurrirá, sino en comprender mejor el riesgo, anticipar escenarios y mejorar la experiencia del cliente en cada etapa", explica Silvia Pascual, Business Manager en Flux IT.

Antes del siniestro, la prevención deja de ser absoluta y pasa a ser relativa. Las herramientas basadas en datos permiten identificar patrones de riesgo (como zonas, horarios y hábitos de uso), ajustar precios en función de comportamientos reales y no solo de promedios históricos, e incentivar conductas más seguras a través de alertas, recomendaciones o beneficios. El foco no está en "evitar el evento", sino en hacer visible un riesgo que antes era abstracto.

Cuando el siniestro ocurre, el tiempo real se convierte en una ventaja competitiva. La detección automática del evento mediante telemetría o sistemas conectados permite activar asistencia de forma inmediata, reducir errores operativos y minimizar fraudes. El hecho sucede igual, pero cambian los tiempos de respuesta, los costos asociados y la experiencia del cliente.

Después del evento, el aprendizaje continuo cierra el ciclo. Cada siniestro alimenta modelos predictivos, ajusta el pricing futuro y mejora los procesos de suscripción y cobertura. El riesgo deja de ser una foto histórica y pasa a ser un flujo dinámico de datos que evoluciona con el comportamiento real de los usuarios.

"La combinación de inteligencia artificial, analítica y datos en tiempo real está redefiniendo el rol del seguro. Ya no se trata solo de indemnizar, sino de acompañar mejor al cliente y tomar decisiones más precisas en cada momento del riesgo", señala desde Flux IT.

Así, la industria aseguradora atraviesa un cambio silencioso pero estructural. El siniestro sigue existiendo, pero la forma de gestionarlo, entenderlo y aprender de él es completamente distinta. Un modelo más eficiente, más transparente y alineado con las expectativas actuales de personas y compañías.

Fuente:
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/ssn_202509_produccion_mensual_anexo.pdf

PREVI, el chatbot de Prevención Salud de SANCOR SEGUROS, amplía sus funcionalidades



En un sistema de salud cada vez más dinámico, donde los pacientes buscan respuestas rápidas, claras y disponibles en todo momento, los asistentes virtuales se consolidan como una herramienta clave para facilitar el acceso a la información y simplificar trámites cotidianos. En ese marco, Prevención Salud, la prepaga de SANCOR SEGUROS, continúa fortaleciendo su propuesta digital con la ampliación de funcionalidades de PREVI, su chatbot que utiliza tecnología de inteligencia artificial (IA) para algunas funcionalidades, orientado a mejorar la experiencia del usuario.

Diseñado para acompañar al afiliado las 24 horas, los 7 días de la semana, PREVI permite resolver gestiones de manera simple, ágil y

"El mercado Latinoamericano tuvo un año desafiante, con un menor número

Breves de Informe

segura, evitando demoras y brindando mayor autonomía en momentos donde la rapidez y la claridad resultan fundamentales para el cuidado de la salud. Con esta actualización, el asistente virtual incorpora nuevas funcionalidades que optimizan la autogestión de los afiliados, entre las que se destacan:

- Generación de token de atención.
- Solicitud y consulta del estado de autorizaciones.
- Gestión de reintegros y consulta de valores a reintegrar.
- Obtención del certificado de asistencia al viajero.
- Descarga de facturas y consulta de deuda.
- Acceso al Programa Preferidos, que permite sumar a un amigo a la prepaga y obtener beneficios para ambos.

Desde Prevención Salud destacan que estas mejoras refuerzan el rol de PREVI como una herramienta facilitadora dentro del ecosistema de atención, al mismo tiempo que contribuye a descomprimir otros canales y a elevar los estándares de calidad en la atención al afiliado. PREVI forma parte del ecosistema digital de Prevención Salud, prepara con cobertura médica en todo el país, que brinda acceso a consultas, prácticas, internaciones y una amplia red de prestadores. Para más información sobre el asistente virtual y sus funcionalidades, ingresar a la web de la prepaga: www.prevencionsalud.com.ar, donde los usuarios pueden iniciar la experiencia.

AON

Las fusiones y adquisiciones en Argentina alcanzaron los USD 6.900 millones en 2025

Los sectores más relevantes fueron tecnología, energía, petróleo y gas

Aon plc (NYSE: AON), firma líder mundial en servicios profesionales, lanzó el [reporte anual de fusiones y adquisiciones](#) en colaboración con TTR Data y Datasite, el cual muestra que Argentina registró 249 operaciones en el mercado de fusiones y adquisiciones entre enero y diciembre de 2025. Esta cifra equivale a un aumento en volumen de operaciones del 0,4 % respecto al mismo período de 2024, con un valor de operaciones total de USD 6.900 millones, lo que representa una disminución del 36 % interanual. El crecimiento en volumen demuestra la resiliencia del mercado local, respaldado por una fuerte actividad en los sectores de tecnología, energía, petróleo y gas, servicios financieros y bienes raíces. Estas industrias abarcaron la mayor parte de la actividad transaccional. Entre las operaciones más destacadas del año la más importante fue la venta por parte de YPF de su parte de la productora de fertilizantes Proferfil a Agro Inversora Argentina, por un monto de USD 635 millones.

"Argentina registró durante el año pasado un mercado activo, pero aún mantiene una prima de riesgo elevada. El interés crece para tesis fuertes y consolidadas, siendo energía uno de los principales vectores, pero el inversor continúa demandando visibilidad sobre estabilidad regulatoria, tipo de cambio y capacidad de ejecución. Para este año que inicia, el mercado puede ganar tracción si el proceso de normalización pro-mercado continúa, pero con la misma lógica de riesgos bien valorados", afirmó Carlos Dorado, líder de M&A and transaction solutions para Hispanic South America en Aon.

América Latina: menos operaciones, mayor volumen de valor agregado

A nivel regional, el informe muestra que América Latina alcanzó 3.061 transacciones por un valor total de USD 119.793 millones en 2025. Estas cifras suponen un aumento del 1% en el número de transacciones y del 19% en su valor, con respecto a las cifras registradas hasta el cuarto trimestre de 2024.

En el 2025 Brasil lidera el ranking de países más activos de la región por volumen de transacciones con 1.877 deals (aumento del 8%) y un aumento del 13% en el capital movilizado (USD 56.418 millones), en términos interanuales. Brasil y México son los únicos países que registran resultados positivos en la región.

Por su parte, Chile se mantiene en el segundo puesto del ranking, con 338 transacciones (un descenso del 12%) y con una disminución del 53% en el capital movilizado (USD 6.691 millones). Le sigue México, con 307 transacciones (descenso del 17%) y con un aumento del 86% en su valor (USD 32.510 millones), con respecto al año pasado.

Entre tanto, Colombia registra 288 transacciones (descenso del 7%) y un descenso del 18% en su valor (USD 10.039 millones), en términos interanuales; seguido de Argentina.

Perú cierra el ranking con 167 transacciones (descenso del 9%) y una disminución del 15% en su capital movilizado (USD 4.432 millones), con respecto al cuarto trimestre de 2024.

En el ámbito transfronterizo, el 2025 destaca el apetito inversor de las compañías latinoamericanas en el exterior, especialmente en Europa y Norteamérica, donde se han llevado a cabo 92 transacciones en cada región.

Por su parte, las compañías que más han realizado transacciones estratégicas en América Latina proceden de Norteamérica, con 452, Europa (387), y Asia (98).

"El mercado Latinoamericano tuvo un año desafiante, con un menor número

de transacciones, pero con un aumento significativo en el valor agregado de las operaciones, indicando que el mercado se mantuvo activo y selectivo. El 2025 fue un año con valoraciones más racionales, estructuras analíticas más disciplinadas, y el cierre de las transacciones dependió más de la calidad de los activos, la resiliencia de caja y, principalmente, de los mecanismos de protección. En cuanto al apetito, vimos grandes compañías e inversores estratégicos buscando consolidación en el mercado y reposicionamiento de portafolio y, además, gestores de Private Equity más criteriosos, entrando con más convicción cuando hay una tesis clara.", explica Pedro da Costa, head de M&A and Transaction Solutions para América Latina en Aon.

Para obtener más información sobre el reciente informe de América Latina durante el primer semestre de 2025 sobre fusiones y adquisiciones, realizado por Aon, TTR Data y Datasite, [consultelo aquí](#).

Alquileres estudiantiles: el seguro de caución gana protagonismo al inicio del ciclo universitario

La dificultad para acceder a una garantía propietaria continúa siendo uno de los principales obstáculos para estudiantes que se mudan a grandes centros urbanos. Frente a este escenario, el Seguro de Caución para Alquileres Estudiantiles se posiciona como una solución ágil, digital y accesible



El inicio del ciclo lectivo marca uno de los momentos más movilizantes para miles de familias argentinas, cuando estudiantes de todo el país se trasladan a grandes ciudades como Buenos Aires, Córdoba, Rosario, Mendoza o La Plata para comenzar su vida universitaria. En ese proceso, el acceso a la vivienda aparece como el primer gran desafío, especialmente en un mercado de alquileres altamente demandado.

En este contexto, las barreras de ingreso suelen ser elevadas y la falta de una garantía propietaria física —o que esta pertenezca a otra jurisdicción— continúa siendo uno de los principales motivos por los cuales muchas operaciones no logran concretarse. Esta situación afecta particularmente a quienes se mudan desde el interior del país y no cuentan con propiedades en la ciudad de destino.

De manera histórica, las inmobiliarias han exigido la escritura de una propiedad de un familiar directo como requisito excluyente. Sin embargo, si el inmueble está hipotecado, embargado o presenta inhibiciones, queda automáticamente descartado, al igual que muchas garantías provenientes de otras provincias, que suelen ser rechazadas o implican trámites notariales largos y costosos.

Seguro de Caución: una alternativa pensada para el calendario académico

En este escenario, el Seguro de Caución para Alquileres Estudiantiles de La Perseverancia Seguros surge como una respuesta concreta a una problemática estructural. Con 120 años de trayectoria, la compañía ofrece una alternativa que elimina la necesidad de presentar una propiedad como respaldo, priorizando la capacidad de pago del inquilino y sus avalistas.

Entre los principales diferenciales del producto se destacan la emisión de la póliza en un plazo de 24 horas hábiles, un aspecto clave durante los meses de mayor demanda; un proceso 100% digital, que permite gestionar la garantía desde cualquier punto del país; y la flexibilidad en la demostración de ingresos, ya que se pueden sumar los ingresos de distintos avalistas, incluso cuando el estudiante no cuenta con ingresos propios. Además, LPS ofrece un costo especial para estudiantes, con el objetivo de acompañar esta etapa formativa y facilitar el acceso a la vivienda sin renegar cobertura ni respaldo institucional.

Cobertura integral para inquilinos y propietarios

El seguro de caución no solo cumple con un requisito contractual, sino que brinda una protección integral. La cobertura incluye el pago de los cánones locativos hasta la restitución del inmueble, expensas comunes, servicios públicos como luz, gas y agua, y cobertura ante casos de ocupación indebida.

Para los propietarios, este tipo de garantía representa una ventaja clara: ante un incumplimiento, la compañía aseguradora responde de manera inmediata, evitando procesos judiciales largos y costosos que suelen presentarse al ejecutar una garantía propietaria tradicional.

"En un mercado donde las mejores opciones se alquilan rápidamente, disponer de una solución de garantía inmediata se vuelve un factor decisivo. Es por ello que ofrecemos alternativas que simplifican el proceso y permiten a los estudiantes iniciar el ciclo lectivo con mayor tranquilidad" comenta Adalberto Buzzzone, director de La Perseverancia Seguros.

Para más información sobre el Seguro de Caución para Alquileres Estudiantiles, se puede visitar la sección Caución Garantía de Alquileres en el sitio web de La Perseverancia Seguros.

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 actuaria
- 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

Sebastián Dabini asumió como nuevo CEO de Zurich Argentina



● **Zurich** anuncia el nombramiento de **Sebastián Dabini** como nuevo **Chief Executive Officer (CEO)** de Argentina a partir del 1 de enero de 2026. Dabini sucede a **Fabio Rossi**, quien concluyó su trayectoria de 24 años en la compañía, 12 de ellos como CEO. El destacado liderazgo de Rossi fue clave para consolidar a **Zurich** como referente en el mercado local y para aportar de manera significativa al crecimiento de la compañía en Latinoamérica. Durante su gestión, **Zurich Argentina** fortaleció su posicionamiento, impulsó la transformación del negocio y desarrolló una propuesta de valor innovadora para clientes, canales de distribución y colaboradores. Por su parte, **Sebastián Dabini** es argentino y se incorporó al **Grupo Zurich** hace cinco años como **CEO de Zurich Chile**. Cuenta con más de 30 años de experiencia en la industria aseguradora, liderando procesos de cambio, innovación y crecimiento en organizaciones de primer nivel. A lo largo de su carrera ocupó posiciones estratégicas, tanto locales como regionales, en mercados como Argentina, México, Brasil, Estados Unidos y Chile. Desde la compañía destacan que su visión estratégica y su enfoque humano serán claves para continuar impulsando el crecimiento de **Zurich Argentina** en esta nueva etapa.

“Es un enorme orgullo volver a mi país para liderar Zurich Argentina en un momento tan relevante para la compañía y para la industria. Llego con el compromiso de continuar el gran trabajo que se viene realizando, apoyandome en equipos sólidos, una cultura centrada en las personas y una propuesta de valor que pone al cliente en el centro. Argentina es un mercado estratégico para Zurich en la región y estoy entusiasmado por contribuir a su desarrollo con una mirada de largo plazo, innovación y cercanía”, señaló **Dabini**.

Modernizar para integrar, la clave tecnológica que define la competitividad de las aseguradoras

● En un negocio cada vez más conectado, la capacidad de integrar rápidamente sistemas propios con plataformas externas - bancos retailers, correadores y brokers, insurtech, proveedores de datos, servicios de pago o soluciones de inteligencia artificial-, se ha convertido en un factor crítico de competitividad. En este contexto, la modernización tecnológica deja de ser un proyecto puramente interno para transformarse en una condición indispensable para crecer dentro de un mercado asegurador que se vuelve digital, amplio y dinámico. Durante décadas, las compañías de seguros han sostenido su operación sobre sistemas legacy robustos, pero diseñados en un escenario muy distinto al actual. Diversos estudios de mercado coinciden en que una parte relevante de estos sistemas heredados supera los 15 o incluso 20 años de antigüedad, lo que dificulta su adaptación a modelos abiertos, basados en APIs, eventos y servicios reutilizables. Esta rigidez impacta directamente en los tiempos de integración y en la capacidad de lanzar nuevas alianzas comerciales con la velocidad que hoy exige el mercado. Allí se forma un cuello de botella, en donde una nueva integración demanda meses mientras el mercado – y la tecnología – se mueve a otra velocidad.

Más allá del tiempo, hay un factor económico relacionado con la inversión tecnológica de las compañías. Un análisis de **McKinsey** da cuenta de una entidad financiera grande de Europa que consume el 70% de su capacidad de IT en mantener sus sistemas legacy para sostener el negocio. ¿Cuánto queda entonces para innovar en el negocio? Algo similar se da en las compañías de seguros, cuánto más tiempo y dinero se destine a sostener lo existente, menor margen queda para integrar terceros estratégicos que permitan lanzar nuevas capacidades, soluciones o productos.

“La modernización tecnológica orientada a la integración permite cambiar esta ecuación. Pasar de integrar “por proyecto” a integrar “por producto”, con claros resultados medibles. Algunos reportes, de hecho, indican que se puede reducir el costo tecnológico en un 40%”, explica **Gonzalo Geijo**, **Chief Commercial Officer** de **Charles Taylor**, agregando que modernizar no significa tirar todo y reemplazar, sino adoptar arquitecturas más flexibles - basadas en APIs, capas de orquestación y modelos event-driven - en donde las aseguradoras logran desacoplar sus sistemas centrales, reducir la dependencia de integraciones punto a punto y habilitar una conexión más ágil y segura con partners externos.

Tal como señala **PwC** en un estudio sobre modernización de legacy en seguros, los enfoques más efectivos combinan la convivencia controlada entre sistemas heredados y nuevas capas tecnológicas, permitiendo extender esa mirada a todo el ciclo de vida de los vehículos y avanzar

Breves de Informe

en soluciones concretas para reducir el impacto ambiental de la industria automotriz”, expresó **Ezequiel Vallejos Meana**, director de **Asuntos Corporativos** de **Toyota Argentina**.

Por su parte, **Marcelo Aiello**, Gerente General de **CESVI ARGENTINA** mencionó: “Este acuerdo de colaboración con Toyota fortalece nuestro trabajo de investigación y desarrollo de las mejores prácticas para el tratamiento seguro en el desarme y disposición final de los vehículos fuera de uso, y en el análisis de estado y la disposición o segunda vida de los componentes de las unidades híbridas y eléctricas (HEV/EV). De esta manera, reafirmamos nuestro compromiso con la gestión sustentable, transparente y responsable en el desarme de los automóviles y en el descarte o comercialización de las autopartes”.

Un verano en movimiento y en pausa: así se vivió enero con Life Seguros



● **Toyota Argentina** y **CESVI Argentina** firmaron un acuerdo de colaboración para el desmantelamiento y reciclado de vehículos en el fin de ciclo de vida



● **Toyota Argentina** y **CESVI** firmaron un acuerdo estratégico para tratar y desmantelar vehículos Toyota y Lexus en el fin de su vida útil.

● A través de la alianza con **CESVI**, Toyota busca profundizar el análisis técnico y el desarrollo de conocimiento, en línea con sus estándares globales y su compromiso con una movilidad cada vez más sustentable.

● A través de esta sinergia estratégica con Toyota, **CESVI ARGENTINA** busca impulsar la mejora de los procesos de reciclado de vehículos, con especial foco en los híbridos y eléctricos, en línea con su compromiso con la descontaminación segura, la trazabilidad de los componentes y la sustentabilidad ambiental.

● **Toyota Argentina** y el **Centro de Experimentación y Seguridad Vial (CESVI ARGENTINA)** se asociaron para impulsar iniciativas vinculadas a incrementar la reciclabilidad máxima de vehículos Toyota y Lexus en el fin de su vida útil, así como el desarrollo de proyectos de investigación asociados a la economía circular de piezas y extensión de vida. Con este acuerdo, **Toyota** se posiciona como la primera automotriz del país en establecer una alianza de este tipo con **CESVI**.



El acuerdo establece un marco de trabajo conjunto y no exclusivo que permitirá el intercambio de información técnica, el análisis de procesos y la identificación de oportunidades de mejora en materia de desmantelamiento, reciclado y disposición final de vehículos, en línea con los lineamientos globales de **Toyota** en materia ambiental.

En Carilo, en el parador Divisadero, la propuesta invitó a bajar el ritmo y conectar con el entorno. Clases de yoga, masajes, espacios de relajación y una caminata nocturna por los bosques ofrecieron otra forma de habitar el verano, más consciente y contemplativa. En ese escenario, la música ocupó un lugar central con **Life es Música**. Sesiones en el Mar, un ciclo de encuentros acústicos al atardecer que reunió a públicos de distintas generaciones. Fabiana Cantilo inauguró el ciclo, seguida por una sesión íntima de Benjamín Amadeo, y un cierre especial a cargo de Hilda Lizarazu junto a su hija Mia Fólico, en un formato cercano y emocional que acompañó el espíritu del lugar. El deporte también tuvo su expresión en la montaña. El 25 de enero, **Life Seguros** estuvo presente en una nueva edición del **Desafío Huemul**, en Bariloche, una de las competencias más exigentes del verano, que convoca a atletas profesionales y amateurs de todo el país. Bajo el eje **Life es Deporte**, la marca acompañó una experiencia que integra desafío, bienestar y vida saludable.

Así, enero dejó en claro una manera de vivir el verano: con propuestas que se adaptan a distintos ritmos, combinando movimiento y pausa, energía y disfrute. Un recorrido donde **Life Seguros** estuvo presente acompañando cada experiencia.

Para conocer más sobre la compañía y sus propuestas, se puede visitar el Instagram de **Life Seguros**.

TRANSFORMAR LA INDUSTRIA DEL RIESGO

Estimados todos:

● Este comunicado está dirigido a nuestro equipo, PAS & Brokers y al mercado en general. Al inicio de este 2026, los hitos de los últimos seis meses reflejan la evolución de nuestra compañía: un exitoso proceso de rebranding, el incremento de capacidad con el respaldo de la industria del riesgo, avances tecnológicos y la consolidación de una cultura de equipo unificada.

En este contexto de transformación, queremos compartirles una noticia importante sobre nuestra estructura en **BARBUSS RISK ARGENTINA**. Mariano Cardozo, quien se desempeñaba como **Country Manager**, ha dejado de formar parte de nuestra compañía. Agradecemos a Mariano su liderazgo, confianza y apoyo durante la transición: todo el equipo de **BARBUSS** le desea el mayor de los éxitos en sus próximos desafíos.

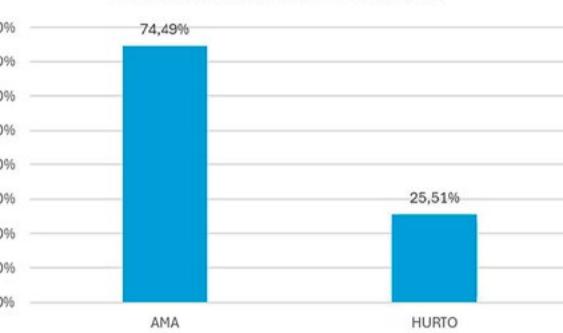
Con el objetivo de acelerar nuestra visión, propósito y cultura, y enfocados en las oportunidades del mercado, informamos que **Mauro Arcucci** asumirá de forma interina la posición de **Country Manager**. Mauro y todo nuestro equipo están a su disposición para garantizar que la operación mantenga los estándares de calidad que nos caracterizan, siempre motivados por nuestra visión de transformar la industria del riesgo.

En **BARBUSS**, nuestro propósito es claro: mejorar los resultados del sector a través de la innovación y la colaboración. Hoy, más enfocados que nunca, reforzamos nuestra propuesta de valor siendo eficientes y proactivos. Buscamos obtener los mejores resultados en el menor tiempo posible, manteniéndonos ágiles y orientados a la excelencia para brindarles el soporte que ustedes necesitan. A través de nuestros líderes de equipo, quedamos a su disposición ante cualquier duda o consulta.

Atentamente,
BARBUSS

Breves de Informe

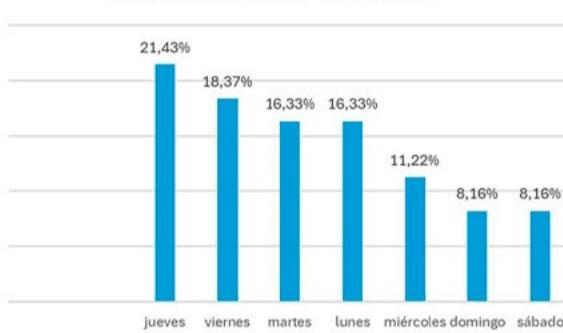
Modalidades de robo - Enero 2026



Daniela Medina, Gerente de Seguridad y Emergencias de **Iturán Argentina**, señaló: “La concentración de robos en la vía pública y en franjas horarias específicas refuerza la importancia de analizar patrones. La información es una herramienta concreta para reducir riesgos y mejorar la capacidad de respuesta ante un hecho delictivo”.

Entre los días de la semana, el **jueves** acumuló el 21,43% de los hechos. También se registraron altos niveles los **viernes** (18,37%) y **martes** y **lunes** con 16,33% respectivamente. Los **miércoles** se mantuvieron en rangos intermedios (11,22%) mientras que, en el otro extremo, el **domingo** representaron el 8,16% de los robos cada uno. En cuanto al número de personas involucradas, el indicador señala que más de la mitad de los robos fueron cometidos por **2 personas** (53,33%). A su vez, se registraron incidentes con **cuatro** (26,67%) y **tres** (11,67%) delincuentes. Sólo un 3,33% de ellos fueron cometidos por **un solo individuo**.

Días con más robos - Enero 2026



Franco Taraborrelli, Gerente General de **Iturán Argentina**, señaló: “El Indicador de Robo Vehicular nos permite identificar rápidamente cambios en la dinámica del delito, como el fuerte aumento en el robo de Pick Ups durante enero. Contar con este monitoreo continuo es fundamental para ajustar estrategias y acompañar a nuestros clientes con soluciones más efectivas”.

Ficha técnica del “Indicador ITURAN de Robo Vehicular (IRV) Informe realizado por **ITURAN Argentina** con datos obtenidos durante enero 2026 en base a su cartera de más de 350.000 vehículos monitoreados con sistemas de geolocalización en todo el territorio argentino.

Viajar en Carnaval: claves para una ruta más segura y sin imprevistos



En cuanto a las modalidades, el **robo a mano armada** volvió a ser la más frecuente con el 74,49% del total, mientras que los hurtos representaron el 25,51%. La **vía pública** se mantuvo como el principal escenario del delito: el 98,63% de los robos a mano armada ocurrieron en la calle.

En relación con las zonas geográficas, el **Oeste** concentró nuevamente la mayor cantidad de casos con un 52,81% del total. Le siguieron **Zona Sur** (24,23%), y en menor medida, **Capital Federal** (13,01%) y **Zona Norte** con un 9,95%.

“Durante los viajes de verano, los riesgos más frecuentes en la ruta suelen estar asociados a fallas mecánicas, distracciones al volante, cansancio, exceso de velocidad y fenómenos climáticos como lluvias intensas o niebla. A esto se suma el mayor flujo vehicular, especialmente en horarios pico y en accesos a destinos turísticos”, explicó **Daniel Telmo**, analista en **Educación y Seguridad Vial de La Segunda Seguros**. La buena noticia es que gran parte de estos riesgos pueden reducirse si se toman decisiones responsables antes y durante el viaje. Revisar el es-

tado general del vehículo, planificar descansos, respetar las velocidades permitidas y mantener la atención plena al volante son acciones simples que impactan directamente en la seguridad.

Además, conducir de manera responsable no solo protege a quienes viajan en el vehículo, sino también a quienes comparten la ruta, y ayuda a evitar situaciones que puedan derivar en inconvenientes legales o administrativos.

Error humano e infracciones: una diferencia clave

En el tránsito, todos los conductores están expuestos a cometer errores propios de la conducción. Sin embargo, es importante diferenciar estas situaciones de las conductas infractoras, que implican incumplimientos a las normas y elevan significativamente el riesgo de accidentes. “El error humano es una situación a la que todos estamos expuestos. Tiene su origen en una negligencia o un acto consciente que se lleva a cabo pensando que era el mejor camino y que, a la luz de los hechos, claramente no lo era. Por ejemplo, un error de cálculo al estacionar, una frenada tardía o no advertir una señalización”, señaló **Juan Pablo Amato**, jefe de **Legales (Automóviles) de La Segunda Seguros**. Por el contrario, prácticas como el exceso de velocidad, la falta de atención al entorno, no respetar semáforos o señales de ‘Pare’, usar el celular mientras se maneja o conducir bajo los efectos del alcohol o drogas representan infracciones graves que incrementan los riesgos. Desde la aseguradora remarcaron que contar con la documentación en regla y respetar las normas básicas de tránsito forma parte de una conducción responsable. Tener licencia vigente y habilitante, circular en condiciones psicofísicas adecuadas y cumplir con la señalización vial son aspectos fundamentales para un viaje sin imprevistos. En relación con el consumo de alcohol, recordaron que negarse a realizar un control o superar los límites permitidos implica un riesgo grave para la seguridad vial y puede traer consecuencias legales y económicas. “Conducir de manera responsable es clave para reducir riesgos y evitar situaciones que compliquen un viaje que debería ser de descanso. La preventión y el respeto por las normas son aliados fundamentales para llegar bien a destino”, destacaron desde **La Segunda Seguros**.

Como recomendación final, los especialistas sugieren:

- Verificar el estado mecánico del vehículo.
- Llevar la documentación obligatoria al día.
- Respetar las velocidades máximas y la señalización.
- Evitar distracciones al volante.
- No conducir bajo los efectos del alcohol o drogas.
- Realizar la denuncia del siniestro en tiempo y forma ante cualquier incidente.

Viajar mejor también implica hacerlo de manera consciente. En un feriado con alto movimiento turístico, la seguridad vial es una responsabilidad compartida que permite disfrutar del camino y llegar a destino sin sobresaltos.

CNP Assurances lanza una nueva película de marca empleadora que define su esencia



● **CNP Assurances**, casa matriz de **CNP Seguros**, presentó su nueva película de marca empleadora, “**Juntos, superaremos los límites de los seguros**”, una propuesta audiovisual innovadora que traduce de manera poética, musical y visual el compromiso del grupo como empleador a nivel internacional.

El lanzamiento refuerza la ambición internacional del grupo y su vocación por superar los límites de los seguros, tanto en la forma como en el fondo. Esta promesa está alineada con su propósito como aseguradora e inversora responsable, comprometida con la construcción de una sociedad más inclusiva y sostenible, y con una trayectoria de más de 20 años promoviendo la igualdad de género y la diversidad. El video refleja la presencia internacional de **CNP** en 19 países, así como la voluntad de reunir a sus más de 8.300 empleados en torno a una narrativa compartida, basada en el propósito, el impacto y el compromiso colectivo.

“**Superar los límites de los seguros**” se materializa en seis grandes compromisos que atraviesan la actividad del Grupo: modelos de colaboración abiertos, compromiso de los empleados, innovación en productos, autonomía y responsabilidad, lenguaje sencillo e inversión sostenible. Estos ejes se traducen en acciones concretas, como el desarrollo de productos innovadores, iniciativas de movilidad y formación profesional, políticas de inversión responsable y el diseño de seguros accesibles y comprensibles para todas las personas. Desde la mirada del área de **Recursos Humanos** del grupo, esta iniciativa reafirma una promesa empleadora sólida y coherente con su propósito, poniendo en valor una cultura basada en la escucha, la inclusión y la posibilidad de que cada persona contribuya activamente a la transformación del sector asegurador.

Con esta iniciativa, **CNP Assurances** reafirma su compromiso de devolverle al seguro su pleno sentido, poniéndolo al servicio de las trayectorias de vida, los grandes desafíos sociales y la transición ecológica, e invitando a nuevos talentos a ser parte de esa transformación.

Comunicado Libra

En relación con la resolución dictada por la **Superintendencia de Seguros de la Nación**, **LIBRA Compañía Argentina de Seguros S.A.** informa que la medida adoptada se vincula exclusivamente con los Estados Contables cerrados al 30 de septiembre de 2025.

Sobre ese balance se determinó un ajuste técnico en la valuación de determinadas reservas, lo que impactó transitoriamente en las relaciones técnicas correspondientes a dicho período.

La compañía ya ha regularizado esa situación en el cierre posterior, correspondiente al **31 de diciembre de 2025**, reflejando la adecuación patrimonial y técnica en los términos requeridos.

Estos procesos forman parte del esquema de supervisión permanente de la **Superintendencia de Seguros de la Nación**, el cual adherimos y compartimos, y son abordados por la compañía con responsabilidad y vocación de fortalecimiento institucional.

ENTIDAD AUTORIZADA POR LA SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN. REGISTRO N°0852

ATM Seguros: seis claves para salir a la ruta y volver seguro durante el Carnaval



Con la llegada del fin de semana XXL de Carnaval, millones de personas se movilizarán por rutas y accesos de todo el país. En un escenario de alto tránsito, la seguridad vial vuelve a ocupar un rol central: pequeñas decisiones pueden marcar una gran diferencia a la hora de prevenir siniestros.

• **ATM Seguros**, líder histórica en seguros para motos y en constante crecimiento en el sector autos, te acerca una serie de recomendaciones claves para quienes planean salir a la ruta durante estos días.

1. Planificar antes de salir

Revisar el estado del vehículo, chequear niveles, luces, neumáticos y frenos es el primer paso para un viaje seguro. También es clave definir el recorrido con anticipación y consultar el estado de rutas y accesos.

2. Respetar las normas y los tiempos

El exceso de velocidad continúa siendo uno de los principales factores de riesgo en siniestros viales. Salir con margen de tiempo ayuda a evitar maniobras apuradas y decisiones imprudentes.

3. Descansar antes de manejar

La fatiga al volante reduce la capacidad de reacción. Dormir bien antes de viajar y realizar pausas durante trayectos largos es fundamental para mantener la concentración.

4. Alcohol cero al volante

Si se va a conducir, no consumir alcohol. Incluso en cantidades bajas, afecta reflejos y percepción, aumentando significativamente el riesgo en ruta.

5. Menos distracciones, más atención

El uso del celular mientras se maneja sigue siendo una de las principales causas de accidentes. Con mayor circulación durante Carnaval, sostener la atención plena se vuelve aún más importante.

En este sentido, **Sebastián Porto**, múltiple campeón de motociclismo argentino y embajador de la seguridad vial de **ATM**, remarca:

"En la ruta no hay margen para la distracción. Un segundo mirando el celular o una maniobra apurada pueden cambiarlo todo. Manejar concentrados, respetando los tiempos y las normas, es la base para llegar bien."

6. Elegir conductas responsables

La seguridad vial depende en gran medida de decisiones individuales. Preparar el auto, respetar las señales y manejar de forma consciente impacta no solo en quien conduce, sino en todos los que comparten la ruta.

Durante fines de semana de alta circulación, como Carnaval, la preventión no es solo una recomendación: es una responsabilidad colectiva. Viajar con cuidado es la mejor manera de disfrutar el descanso y volver a casa.



Día de la Logística: ¿por qué la tecnología inteligente es un aliado indispensable que transfiere la cadena de suministro?

• En la actualidad, la logística cumple un rol clave en el flujo eficiente de bienes y servicios, impactando directamente en la productividad, la competitividad y el desarrollo económico. Hoy, las empresas que lideran el mercado no son las que simplemente entregan más rápido, sino las que logran visibilidad total, trazabilidad y capacidad de anticipación en toda su cadena de suministro.

La volatilidad económica, la inseguridad y la presión por optimizar recursos obligan a repensar los modelos tradicionales. En este contexto, la tecnología aplicada al sector logístico ya no es un complemento: es la base sobre la cual se construye eficiencia, control y previsibilidad.

"La verdadera transformación ocurre cuando la información deja de estar fragmentada y pasa a integrarse en tiempo real. Esta visibilidad es la que permite tomar decisiones inteligentes, reducir riesgos y proteger activos

estratégicos del negocio", señala **Franco Taraborrelli**, Gerente General de **Ituran Argentina**.

En este escenario surge la **Logística 4.0**, modelo que integra inteligencia artificial, automatización, análisis de datos y sistemas conectados para impulsar un proceso ágil y estratégico, con mayor previsibilidad. "Con este modelo, el foco deja de estar únicamente en la operación diaria y pasa a centrarse en la toma de decisiones basadas en datos, la optimización de recursos y la capacidad de prever contingencias antes de que impacten en el negocio" sostiene el experto.

Este modelo se apoya en un ecosistema de tecnologías emergentes que ya están generando impacto concreto:

- Inteligencia artificial y machine learning para predecir la demanda y optimizar rutas.
- Automatización y robótica para agilizar operaciones en almacenes.
- IoT (Internet de las Cosas) para monitorear cargas en tiempo real.
- Blockchain para garantizar trazabilidad.
- Gemelos digitales para simular escenarios.
- Análisis predictivo para anticipar riesgos y oportunidades.

En este sentido, en línea con esta evolución Ituran, empresa líder en innovación y tecnología enfocada en servicios para la administración, localización, gestión, control y recupero de vehículos, cuenta con servicios integrales para flotas, diseñados para brindar mayor control, eficiencia y seguridad en la operación logística. Las herramientas van desde la ubicación de cada vehículo en tiempo real, la asistencia ante robo de los mismos, el control detallado de combustible, con registro de cargas, consumos y gastos por vehículo y centro de costos, además de detección de fraudes o desvíos en tiempo real, hasta la planificación y seguimiento de mantenimientos preventivos y correctivos, con administración de presupuestos y reportes personalizados. A su vez, incorpora un sistema integral para la gestión de documentación de choferes y unidades, con alertas de vencimientos, y un módulo de control de infracciones que centraliza información clave en una única plataforma, agilizando procesos, reduciendo costos y mejorando la productividad de la operación logística.

Sin embargo, aunque en algunos ámbitos ya se habla de **Logística 5.0**, el principal desafío hoy sigue siendo profundizar la adopción de la **Logística 4.0**, un modelo que aún ofrece un amplio margen de desarrollo y aplicación en las organizaciones, con impacto a lo largo de toda la cadena de suministro.

"El futuro del sector no pasa solo por transportar productos, sino por gestionar información. Aquellas organizaciones que logren transformar datos en decisiones tendrán una ventaja competitiva concreta en un entorno cada vez más exigente. La anticipación es hoy el mayor valor agregado", agrega **Taraborrelli**.

ESTUDIA EN EL IFTSI SEGUROS Y REASEGUROS

¡GRATIS!

TECNICATURA SUPERIOR EN SEGUROS

Modality remota CURSADA VIRTUAL

CICLO 2026 INSCRIBITE!

Título Oficial de Validez Nacional Matrícula de Productor Asesor de Seguros sin examen. Duración: 3 años. Articulación Universitaria. Turno mañana y turno noche.

Como TÉCNICO SUPERIOR EN SEGUROS obtendrás la matrícula de Productor Asesor de Seguros y podrás desempeñarte en forma independiente o en relación de dependencia dentro de una Compañía de Seguros o Broker. Requisito de inscripción: Secundario finalizado.

SINDICATO DEL SEGURO IFTSI Buenos Aires Ciudad

sites.google.com/bue.edu.ar/iftsi | @iftsiseuros | iftsiseg@hotmail.com.ar



Maximiliano Bona, Aon

Para saber más sobre carreras en Aon, acceda: **Aon Careers**



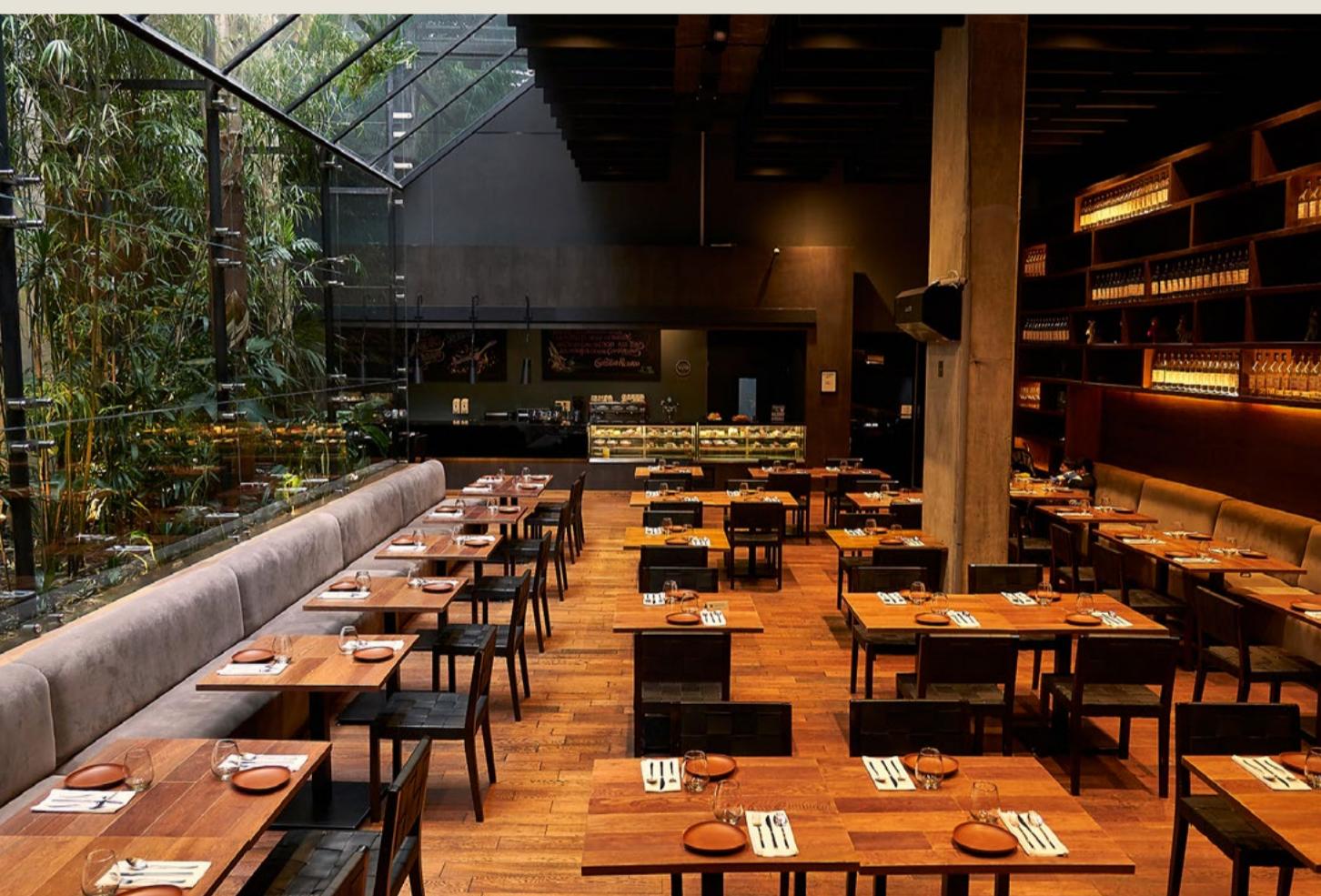
profile **profile** **TANTA**

TANTA, el restaurante de cocina criolla peruana con impronta hogareña

Ubicado en el barrio porteño de Retiro, este restaurante del reconocido Chef peruano Gastón Acurio propone platos caseros de la cocina peruana, en abundantes porciones.

Tanta es un restaurante de cocina criolla peruana, creado por el reconocido chef **Gastón Acurio**, un referente gastronómico a nivel mundial. En el barrio de Retiro se encuentra la sede argentina que, ofrece porciones generosas de platos con impronta hogareña, donde se fusionan recetas típicas peruanas -transmitidas de generación en generación- con sabores del mundo.

El ambiente se desarrolla en un espacio de 800 m2, donde predomina la madera para crear una atmósfera cálida y moderna a la vez. Al cruzar la puerta, una extensa barra invita a degustar cócteles clásicos y versiones de autor. El salón cuenta con mesas de madera y confortables boxes de pana. En una segunda barra, se exhiben los típicos montaditos, pequeños sándwiches y empanadas caseras; y en otro mostrador, se puede apreciar su tentadora selección de postres. Al fondo del salón, hay una nueva área para grupos amantes de la tranquilidad y comodidad con cuatro mesas enmarcadas por boxes de pana de color rubí y lámparas minimalistas que aportan una iluminación tenue. En el centro del salón principal se luce un imponente jardín enmarcado en cristal, que simula una miniserva peruana con diferentes tipos de palmeras raphis, arecas, esterilicias, bambúes y otras plantas en estado salvaje. Un espacio que se disfruta de igual modo en un día luminoso con los rayos de sol ingresando, como en los días de lluvia, o por las noches con su impactante iluminación.



ficha técnica

ficha técnica	
NOMBRE	TANTA
DOMICILIO	Esmeralda 938, esq. Paraguay, Retiro
ESPECIALIDAD	Cocina criolla peruana
VARIOS	Ideal para almorzar y cenar deliciosos platos caseros, en compañía de familia o amigos
INSTAGRAM:	@tanta_argentina
FACEBOOK:	@TantaArgentina
DELIVERY:	Por Pedidos Ya o Take away: de lunes a domingos de 12hs. a 23hs. Medios de pago: todas las tarjetas de crédito, billetes virtuales, Mercado pago o efectivo
HORARIO:	De lunes a domingos de 12hs. a 00hs.

Tanta es un restaurante de cocina criolla peruana, creado por el reconocido chef Gastón Acurio, un referente gastronómico a nivel mundial

Para comenzar el festín de sabores, los comensales podrán pedir a la mesa o acercarse a la barra para seleccionar algún Sanguchito o Montadito (tostada de pan con diferentes coberturas), como el de anchoa, de tortilla, de jamón crudo o de boconccino. También se puede optar por algunas de las "Entradas y Platos" del menú, como las croquetas de aji de gallina y crema de olivo o de choclo con queso y salsa de rocoto, los dumplings "a la diabla" rellenos de langostinos y bañados en salsa de aji picante; los Taquitos nikkei de wantán rellenos con tartar de trucha nikkei, crema de palta y encurtidos; las papas rellenas de lomo, salsa huancaina y criolla clásica; la Jaranita Criolla, una degustación de anticuchos, causa de pollo, papas a la huancaina y papa rellena; y más.

El apartado "platos de fondo" presenta opciones cargadas de tradicionales sabores del Perú, como el Pollito Capón, una pechuga crocante bañada en salsa chi jau kai, con chaufa blanco y nabo encurtido; la trucha Crillón en salsa de ajo y perejil, vainitas y zanahorias saltadas, acompañadas de arroz con arvejas; el Pescado a lo macho, un arroz cremoso con fondo de langostinos y verduras, coronado con pesca del día a la plancha, mayonesa de rocoto y criolla clásica; el Aeropuerto de Quinua, un chaufa aeropuerto de quinua orgánica con pollo y verduras cubierto con tortilla y salsa de aji picante; el arroz con chancho ahumado al wok con adobo de cerdo, chicharrón de panceta, chorizo, choclo, pimientos, col y criolla de rábano y palta; o el Tacu Tacu a lo pobre, milanesa (de pescado o de lomo de res) servida sobre tacu tacu coronada con huevo frito, acompañada de banana frita y salsa escabeche. Todos los platos se sirven en vajilla artesanal de cerámica o en platos de madera.

También sirven pastas caseras, como los ravióles de loche a la parmesana, rellenos de zapallo loche y bañados en mantequilla a la parmesana; la pasta rockera, spaghetti con choritos de roca, tomate fresco, ajo, aji y vino blanco; los ravióles de asado bañados en su propio jugo al vino tinto, crema de mostaza y parmesano; la pasta Mac & Chupe, un timbal de langostinos a la crema de chupe y ocupa de langostinos gratinados al horno; o el fuetucine de infancia a la crema con pollo, jamón y champiñones gratinados con queso parmesano; entre otros.

Además, quienes busquen alternativas frescas y naturales, ofrecen variadas ensaladas como la Barranco, con quinua, tomate, pepino, cebolla aceituna negra, queso fresco, choclo, palta, rocoto, frejolitos, hierbabuena, hummus de habas y pita chips; la Cobb Casera con pollo, queso azul, tocino, palta, champiñones, tomates, huevo, lechugas y vinagreta Dijón; la Nikkei con pollo crocante, lechuga, tiras



de wantán, frejolito chino, pimiento, zanahoria, naranja, pepino, maní y vinagreta nikkei.

Por su parte, los fanáticos de las hamburguesas y sándwiches podrán elegir entre renovadas opciones como la Tanta Burger, con un medallón de carne vacuna, lechuga, tomate, queso, cebolla saltada, pickles, salsa Golf, aji de polería y papas al hilo; la BBQ, con lechuga, tomate, queso, salsa BBQ, cebolla caramelizada, tocino y pepinillos; el sándwich chicharrón con panceta crocante, camote frito y salsa criolla con hierbabuena servido en pan francés; el parrillero con bisteck grillado, palta, tocino, queso y chimichurri en pan ciabatta; o el Tuna Loco, con ensalada de atún y huevo, lechuga, queso, papas al hilo y aji pollero en brioche de papa.

gibre, y chantilly de vainilla, entre otros.

Para acompañar, cuentan con una gran variedad de batidos, como el Norteño (piña, naranja y mango) y La rojita (mix de frutos rojos, naranja y maracuyá); además de cócteles con impronta peruana, como el Pisco Punch de peras (pisco, vino torrontés, limón, naranja y almíbar de peras con aji), el Qué tal Chela (pisco, almíbar, maracuyá, zumo de naranja, pimienta negra, espuma de ananá, jengibre y cerveza), el Chilcano (pisco, Angostura, zumo de limón, ginger ale y lima) y el Tanta Collins (gin, bitter de fresas, zumo de limón y soda de huacatay).

De esta manera, Tanta se convierte en un spot ideal para almorzar y cenar deliciosos platos caseros, en compañía de familia o amigos. ☺

**SANCOR
SEGUROS**

**EL VALOR
DE DAR
RESPUESTA**

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

sancorseguros.com.ar /

Juan Guido Facio

Soltero - 34 Años - Signo Cáncer (20/07/1991)

Programador .NET Junior DC SISTEMAS

● UN HOBBY

Videojuegos

● LA JUSTICIA

Normas e Instituciones para una sociedad justa y ordenada

● LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

En desacuerdo

● LA SEGURIDAD

Medidas necesarias para mantener una sociedad pacífica

● UN SUceso DE SU NIñEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Cuando actué en la obra de "Los tres chanchitos". Ese día estaba enfermo y me habían puesto una inyección, así que salí a escena dolorido y rengo... Lejos de ser un papelón, intérprete el primer chanchito rengo del cuento y fue un éxito total

● MI MODELO PREFERIDA

Carolina Ardohain (Pampita)

● UN RIESGO NO CUBIERTO

Síndrome del Impostor

● VESTIMENTA

Elegante Sport

● LA MUERTE

Esta tan segura de vencer, que nos da toda una vida de ventaja

● EL MATRIMONIO

Creo más en los proyectos compartidos que en las estructuras formales

● UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Ver de cerca e interactuar con Leones y Leopardos

● UN SER QUERIDO

Mis Padres

● ACTOR Y ACTRIZ

Brad Pitt y Angelina Jolie

● ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

La Traición

● ESTAR ENAMORADO ES

El sentimiento más lindo que existe

● ME ARREPENTIENDO DE

No disfrutar mas las cosas simples de la vida

● SU MAYOR VIRTUD

La resiliencia

● SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

La Bistecca – Puerto Madero

● LA MENTIRA MÁS GRANDE

El "Después te transfiero" de un amigo

● ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

Coach de finanzas e inversiones

● EL TEATRO

Los únicos

● LE TENGO MIEDO A

Las anacondas

● TENGO UN COMPROMISO CON

Conmigo mismo

● LA INFLACIóN

Disminuye la capacidad de compra

● UN SECRETO

Soy muy generoso con las personas que quiero

● LA MUJER IDEAL

La mujer con valores, autenticidad y una pizca de sensualidad

● MI PEOR DEFECTO ES

Ser muy sensible

● LA CULPA ES DE

El que cometió el error

● NO PUEDO DEJAR DE TENER

Perfumes y Chocolates

● UN FIN DE SEMANA EN

Áreas verdes



● LA INFIDELIDAD

Un suceso imperdonable

● UN PROYECTO A FUTURO

Ser millonario

● EL FIN DEL MUNDO

Espero que jamás llegue

● EL CLUB DE SUS AMORES

River Plate

● ESCRITOR FAVORITO

Jorge Luis Borges

● SI VOLVIERA A NACER SERÍA

Piloto de Avión

● UNA CANCIÓN

La Renga - Hablando De La Libertad

● EL AUTO DESEADO

Lamborghini Aventador

● EL PASADO

Un gran Maestro

● ¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?

Instagram

● AVIÓN O BARCO

Avión

● EL DÓLAR

Moneda Fuerte

● LA TRAICIÓN

Imperdonable

● LA CORRUPCIÓN

Daño a la ciudadanía, no debería existir

● EN COMIDAS PREFERO

Carnes Rojas

● ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

Ser La Mejor Versión

● UN PERSONAJE HISTóRICO

René Favaloro

● MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO

Mejor: "El Duro" Peor: "El Camino"

● PSICOANÁLISIS

Una herramienta para la mente

● ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

Chocolates

● DIOS

Supremo, el creador

● MI MÚSICO PREFERIDO ES

Gustavo Nápoli (La Renga)

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

La lealtad

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

Sus ojos

● EN DEPORTES, PREFIERO

Futbol

● UN MAESTRO

La vida

● EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

El Caribe

● SU BEBIDA PREFERIDA

Speed Unlimited

● EL PERFUME

Stronger With You – Emporio Armani

● UNA CONFESIÓN

Admiro a las personas que están donde yo quiero estar

● NO PUEDO

Dejar de comprar cosas que no necesito

● MARKETING

Estrategia de ventas

● EL GRAN AUSENTE

Mi abuelo paterno

● ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Comer un Cadbury - Yoghurt Frutilla

● ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Un Millón de dólares

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

República Dominicana

