



informe

operadores de mercado



Entrevista al Dr. Patricio Carballés



El nuevo mapa del riesgo laboral



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

“Para quienes operamos en seguros, el mensaje es claro: la reforma redibuja el mapa del riesgo laboral”

La Ley 27.802 fijó el rumbo de la reforma laboral más profunda en décadas, y el 1° de junio de 2026 el Poder Ejecutivo publicó en el Boletín Oficial tres decretos —el 407, el 408 y el 409— que le dieron, por fin, una arquitectura operativa. Así lo confirma Patricio Carballés, abogado y director de ACG, quien responde el siguiente cuestionario con esa fotografía completa, desde la doble mirada de quien trabaja la materia dentro de una empresa y como asesor del sector asegurador.



RASA
Reaseguradores Argentinos S.A.

Haciendo historia en el reaseguro argentino desde **1992**

- EXPERIENCIA
- SOLIDEZ
- RESPALDO



Dr. Patricio Carballés

¿Cuáles son los principales cambios de la nueva Ley de Contratos de Trabajo que más impactan al empleador Pyme y corporativo?

Conviene empezar por una pregunta que se formula con frecuencia, la de si la ley alcanza a las relaciones laborales nacidas antes de su entrada en vigencia. La respuesta es afirmativa. La relación de trabajo es un vínculo de tracto sucesivo y, como tal, sus consecuencias no agotadas quedan regidas por la nueva norma desde que ésta entra en vigor, tal como lo dispone el artículo 7 del Código Civil y Comercial. El ejemplo del matrimonio ilustra bien la idea. Los cambios que introdujo el Código Civil y Comercial vigente desde agosto de 2015 se proyectaron sobre los matrimonios ya celebrados, tanto en sus efectos patrimoniales —con la posibilidad de optar entre el régimen de comunidad y el de separación de bienes— como en materia de divorcio. Lo mismo sucede en el plano laboral. Las modificaciones en las horas extras, en las vacaciones o en la indemnización se aplican a los vínculos vigentes al momento de la reforma, aunque hayan nacido con anterioridad. Lo que la ley no hace es reabrir las situaciones ya consumadas, de modo que un despido perfeccionado antes de su vigencia se rige por el régimen anterior y la nueva base indemnizatoria sólo alcanza a los despidos posteriores. ➔

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

RASA 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.

Avda. de Mayo 1370 1° Piso. CABA

www.rasare.com.ar

info@rasa-re.com.ar

+54911 4381-2642

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
0800-666-8400 | www.ssn.gov.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



« Para el empleador hay cuatro ejes de mayor impacto: la base de cálculo de la indemnización, la previsibilidad de los juicios, el Fondo de Asistencia Laboral y la reformulación de la responsabilidad solidaria en la tercerización »

→ Dicho esto, señalo que la 27.802 reorganiza a la vez el contrato individual, el régimen colectivo y el proceso, y su reciente reglamentación terminó de bajarla a la práctica. Para el empleador hay cuatro ejes de mayor impacto. Primero, la base de cálculo de la indemnización, que ahora computa sólo los conceptos normales y habituales —se excluyen el aguinaldo, las vacaciones y los premios que no sean de pago mensual—, con el tope Vizzoti incorporado con rango legal. Segundo, la previsibilidad de los juicios: los créditos laborales se actualizan por IPC más un 3% anual, en reemplazo de las tasas dispares de cada jurisdicción. Tercero, el Fondo de

Asistencia Laboral, ya reglamentado por el Decreto 408, que instala una lógica de prefinanciamiento del pasivo. Y cuarto, la reformulación de la responsabilidad solidaria en la tercerización.

La diferencia de impacto es de escala. Para la Pyme lo más sensible es lo cotidiano: la registración digitalizada en ARCA, los recibos electrónicos y la ventana de regularización que abre el Decreto 409. Para la corporación, el desafío es estratégico: planificar el pasivo laboral a través del FAL y revisar toda la cadena de proveedores bajo el nuevo régimen de solidaridad.

PROTAGONISTAS

¿Qué errores de contratación son más frecuentes en las empresas durante la implementación? ¿Qué riesgo legal implican?

El error más caro sigue siendo el de siempre, agravado por el nuevo contexto: contratar como autónomo o monotributista a quien en los hechos es dependiente. La ley debilita la presunción del artículo 23 cuando hay facturación o pago bancarizado, pero eso no es un salvoconducto: si la prestación es personal, subordinada y exclusiva, el riesgo de recalificación persiste, con todas las contingencias de cargas sociales, multas e indemnizaciones que arrastra. El segundo error es liquidar mal la nueva base indemnizatoria, por exceso o por defecto. Y el tercero, descuidar los recaudos formales del nuevo artículo 30 en la tercerización, que es hoy la llave para liberarse —o no— de la solidaridad.

La implementación suma un dato que conviene tener presente: con la registración centralizada en ARCA y la verificación cruzada contra el SIPA, los errores de registración quedan mucho más expuestos. La contracara positiva es que el régimen de regularización del Decreto 409 ofrece, por tiempo limitado, una vía para corregir esas situaciones históricas a costo acotado.

¿Cómo modificó la reforma el cálculo de indemnizaciones, topes y plazos de preaviso? ¿Encarece o abarata el despido?

Lo abarata y, sobre todo, lo vuelve previsible. La base se achica al excluir los conceptos no habituales; se mantiene el piso de un mes de sueldo por año de antigüedad, pero se incorpora con rango legal el tope Vizzoti, que impide que la base se reduzca por debajo del 67% de la remuneración mensual, normal y habitual. El preaviso y la integración del mes de despido se conservan como institutos, aunque su cuantía baja por arrastre de la nueva base. El cambio conceptual más fuerte es que la indemnización tarifada pasa a ser la única reparación frente al despido sin justa causa, bloqueando la acumulación de acciones civiles, salvo el supuesto de ilícitos penales.

Conviene aclarar un punto que genera confusión a partir del Decreto 408: el Fondo de Asistencia Laboral no →



« El error de contratación más caro sigue siendo el de siempre, agravado por el nuevo contexto: contratar como autónomo o monotributista a quien en los hechos es dependiente »

Primero lo que importa.



la segunda
SEGUROS

Estar cerca es que sepan que siempre estás para dar una mano.

Escaneá el código QR y descargá la app.

TRIUNFO SEGUROS
Mucho más cerca tuyo.

Nº de inscripción en SSN
Atención al asegurado
Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Nº de inscripción SSN
0317 - 0618 - 0117 - 0436

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto al Dr. Patricio Carballés



Innovación y Compromiso al servicio
de nuestros Productores de Seguros



FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.

www.fedpat.com.ar



PROTAGONISTAS

→ reduce ni sustituye la indemnización legal. No cambia el quantum; sólo cambia la manera de afrontarlo, permitiendo prefinanciarlo. Sumado al tope de intereses de IPC más 3%, el resultado neto es un despido más barato y mucho más calculable de antemano.

¿Qué cambió en términos de tercerización, personal eventual y trabajadores de plataformas? ¿Cuáles son sus recomendaciones para minimizar contingencias?

En tercerización el giro es de fondo: la solidaridad del principal deja de ser automática y queda eximido si acredita el cumplimiento de los controles formales sobre la documentación laboral y previsional, excluyéndose además las actividades accesorias o coadyuvantes. En materia de plataformas, la ley crea un régimen propio para los servicios de movilidad y reparto y excluye expresamente a sus prestadores independientes del ámbito de la LCT; el Decreto 407 ya designó las autoridades de aplicación —las secretarías de Transporte y de Trabajo— y redefinió, en paralelo, el funcionamiento de las empresas de servicios eventuales.

Mi recomendación es práctica: convertir el control de proveedores en un protocolo documentado y auditable —constancias de altas, pagos de aportes, certificados y seguros—, porque la eximición de solidaridad ya no se presume, se prueba. Y no leer la exclusión de plataformas como una habilitación universal: la calificación depende de la autonomía real, y un esquema mal diseñado puede caer en recalificación pese al nombre que se le ponga.

¿La nueva ley aumenta o reduce la litigiosidad laboral? ¿Qué jurisprudencia está marcando tendencia?

El objetivo declarado de la norma es reducir la litigiosidad, y varias herramientas apuntan en esa dirección: la base más acotada, el tope de intereses, el bloqueo de las acciones civiles acumuladas y la posibilidad de imponer costas al trabajador y a su letrado en ciertos supuestos. En el mediano plazo es razonable esperar menos juicios y montos más previsibles. →

informe
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 33 / Nº 812 - Junio 2026

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES

www.informeoperadores.com.ar

https://www.instagram.com/informeoperadores/

https://twitter.com/informeOperador

DIRECTORA

Delia Rimada
delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN

Oscar Martínez / oscarrevistas@gmail.com.ar

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD

Rosa Asta / rosa.asta@moez.com.ar

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD

Elizabeth Domenech / elizabeth.domenech@moez.com.ar

COLABORADOR

Lic. Anibal Cejas

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

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

un año que comienza
365
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



compartimos la misma pasión



→ Dicho esto, a pocos meses de vigencia la jurisprudencia recién se está formando, y mi lectura es que el primer capítulo será de litigiosidad constitucional: previsiblemente se cuestionarán la restricción de la base de cálculo, el bloqueo de la vía civil y, muy especialmente, la aplicación del nuevo régimen de intereses a los juicios en curso. La tendencia firme hoy es la incorporación legal del tope Vizoti; el resto está en debate y conviene seguirlo de cerca antes de darlo por consolidado.

¿Qué relación tiene esta reforma con la Ley de Riesgos del Trabajo y con las pólizas de ART/RC Patronal? ¿Hay puntos de conflicto?

Acá hay que ser preciso para no generar confusión: la 27.802 reforma la LCT, el régimen colectivo y el proceso, pero no modifica directamente el régimen de Riesgos del Trabajo —Leyes 24.557 y 27.348—, que conserva su estructura de comisiones médicas y prestaciones. La relación es indirecta pero relevante en tres planos. El primero es filosófico: la reforma consolida la idea de la reparación tarifada como única vía en el despido, en sintonía con la lógica de la LRT, aunque la acción civil en accidentes sigue su propio andarivel. El segundo, el más concreto para el asegurador, es que el nuevo régimen de actualización por IPC más 3% impacta en la cuantificación de todo crédito laboral, incluidos los que comprometen a la ART o a la RC Patronal, lo que mejora la previsibilidad del reservado. El tercero es la solidaridad: al cambiar quién responde en la cadena de tercerización, cambia también quién es el sujeto asegurado y demandado. El punto de fricción a vigilar es la recalificación: si un prestador “independiente” de plataforma termina siendo declarado dependiente, se abre la discusión sobre la cobertura —de ART y de RC Patronal— de un vínculo que el contrato negaba como laboral. Ahí es donde la letra de la póliza y la realidad del vínculo pueden no coincidir.

« El objetivo declarado de la norma es reducir la litigiosidad, y varias herramientas apuntan en esa dirección: la base más acotada, el tope de intereses, el bloqueo de las acciones civiles acumuladas y la posibilidad de imponer costas al trabajador y a su letrado en ciertos supuestos »



¿Qué consejos le daría hoy a un empresario para adecuarse legalmente en los próximos meses?

Con la reglamentación ya publicada, los consejos dejan de ser abstractos. Primero, auditar las contrataciones “no laborales” —monotributistas, locaciones de servicios y esquemas de plataforma— y corregir las que no resistan un análisis de subordinación real. Segundo, adecuar de inmediato la registración y las comunicaciones al nuevo esquema digital: alta y baja en ARCA, recibos electrónicos y certificados médicos digitales. Tercero, evaluar con seriedad la constitución del Fondo de Asistencia

Laboral como política de administración del pasivo, ahora que el Decreto 408 fijó las reglas. Cuarto, analizar si conviene aprovechar la ventana de regularización del Decreto 409 para sincerar relaciones mal registradas. Y un quinto consejo, muchas veces olvidado: revisar los convenios colectivos y las pólizas vigentes a la luz de la reforma. Muchos convenios remiten a artículos de la LCT que cambiaron, y los que excedan los topes legales deberán readecuarse. Hacer todo esto de manera preventiva cuesta una fracción de lo que cuesta discutirlo después en un expediente.

A casi un año de vigencia, ¿cuál cree que será el principal desafío legal para las empresas bajo esta nueva norma?

El principal desafío no será entender la letra de la ley sino gestionar la incertidumbre de su validación judicial y, en paralelo, la complejidad de su implementación operativa. Vamos a convivir un buen tiempo con una norma vigente y plenamente operativa, pero atravesada por planteos de constitucionalidad en sus piezas más sensibles. A eso se suma un desafío de ejecución con-



« El cambio conceptual más fuerte es que la indemnización tarifada pasa a ser la única reparación frente al despido sin justa causa, bloqueando la acumulación de acciones civiles, salvo el supuesto de ilícitos penales »

creto: poner efectivamente en marcha el FAL —con sus vehículos autorizados por la CNV y la recaudación a través de ARCA— y migrar toda la registración al esquema digital no son tareas menores. El empresario va a tener que tomar decisiones —despedir, contratar, tercerizar, regularizar— sobre reglas que la ley ya fijó pero que los tribunales todavía no terminaron de validar. Quien lo haga con asesoramiento y documentación sólida va a capitalizar la reforma; quien improvise va a heredar la litigiosidad que la norma buscaba cerrar.

¿Cómo impacta la nueva ley puntualmente sobre la actividad aseguradora?

Impacta en dos direcciones, y ambas son oportunitarias. Del lado de la siniestralidad, un régimen indemnizatorio con base más acotada y con intereses topeados a IPC más 3% vuelve mucho más previsible el reservado en RC Patronal y, en general, en todo lo que roza el riesgo laboral; eso permite tarifar con menos volatilidad. La contracara es el riesgo de suscripción por recalificación: la expansión de figuras “independientes” y de plataformas obliga a definir con precisión qué vínculos cubre cada póliza, porque una declaración de laboralidad sobreviniente puede activar coberturas que el asegurado creía fuera de perímetro.

Del lado del negocio, la reforma abre espacio nuevo, y el Decreto 408 lo hace tangible: el FAL canaliza el prefinanciamiento del pasivo laboral a través de fondos comunes de inversión y fideicomisos financieros bajo supervisión de la CNV, un terreno natural para el sector asegurador y financiero. Y el proceso de regularización que impulsa el Decreto 409 tiende a aumentar la demanda de garantías y caución. Para quienes operamos en el sector, el mensaje es claro: la reforma redibuja el mapa del riesgo laboral, y eso es exactamente donde la actividad aseguradora tiene algo para ofrecer. ●



Protegé tu auto con el mejor seguro



Cámaras del seguro: entre la litigiosidad desbordada, el ahorro pendiente y la oportunidad que asoma

Tres referentes del sector asegurador analizan el estado del mercado, los desafíos regulatorios y las condiciones para que los seguros de vida, retiro y riesgos del trabajo puedan crecer en un nuevo escenario macroeconómico.

Escribe: Lic. Aníbal Cejas

El sector asegurador argentino llega a la mitad de 2026 en un punto de inflexión. La desaceleración inflacionaria, la estabilidad cambiaria y la posibilidad de planificar a largo plazo abren una ventana que el mercado no veía desde hace años. Pero la ventana viene con obstáculos: una litigiosidad que creció un 91% desde 2019 en Riesgos del Trabajo, incentivos fiscales que todavía no acompañan el potencial de los seguros de personas, y una penetración del seguro que sigue siendo baja en comparación con la región.

Para entender dónde está parado el sector y hacia dónde va, Informe Operadores de Mercado consultó a tres voces de peso: **Alejandro Canale Becker**, Director Ejecutivo de la Asociación Argentina de Cooperativas y Mutuales de Seguros (AACMS); **Mara Bettiol**, Presidente de la Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UART); e **Irene Capuselli**, Presidente de la asociación de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA).

En primer término, **Alejandro Canale Becker**, Director Ejecutivo de la Asociación Argentina de Cooperativas y Mutuales de Seguros (AACMS), se refirió a la situación actual del sector: "El sector asegurador es uno de los motores fundamentales de la economía de un país. Mantiene una sólida capacidad de adaptación y continúa desempeñando un rol fundamental en la protección de personas, empresas y patrimonios. En Argentina, tiene el gran desafío de crecer sobre todo en los ramos de vida y retiro y a nuevos riesgos. Como es natural en la actividad aseguradora, pero en este tiempo resulta imperativo robustecer los resultados técnicos, restando importancia a los resultados financieros. La creciente incorporación de tecnología, la digitalización de procesos y el uso de inteligencia artificial están impulsando mejoras en eficiencia y experiencia del cliente. En este escenario, las compañías que logren combinar solvencia, innovación y cercanía con sus clientes estarán mejor posicionadas para consolidar su crecimiento en los próximos años."

Luego, **Mara Bettiol** afirmó: "La situación actual del Sistema de Riesgos del Trabajo está marcada por una profunda paradoja. Por un lado, el sistema funciona con una destacable efectividad histórica en su objetivo primordial, que es proteger la vida de los trabajadores: entre 1997 y 2025 se logró reducir los fallecimientos en un 79% y la siniestralidad general en un 54%. Pero, por el otro, la litigiosidad está colapsando este esfuerzo, registrando un aumento del 91% en los juicios desde 2019. Lo llamativo es que no afrontamos un problema de inseguridad laboral o de siniestralidad descontrolada; de hecho, los índices de accidentabilidad del país son comparables a los de Chile, o de España. El verdadero inconveniente es una hiperjudicialización totalmente evitable: Argentina registra 23



veces la tasa judicial de Chile y 16 veces la de España. Estamos ante un caudal litigioso en el cual más del 88% de las demandas parte de un 'sin incapacidad' dictaminado por la Comisión Médica oficial y el 82% corresponde a dolencias leves —como esguinces, lumbalgias o contusiones—. El 86% de los casos de esta litigiosidad fuera de control se encuentra concentrado en cinco provincias: Santa Fe, Buenos Aires, Córdoba, Mendoza y CABA e impacta de forma directa sobre los costos laborales, destruyendo la competitividad y el empleo general."

Por su parte, **Irene Capuselli**, Presidente de AVIRA, señaló: "El seguro de Personas atraviesa una etapa de oportu-



tidades importantes, aunque todavía con desafíos estructurales por resolver. Venimos de muchos años de inestabilidad macroeconómica que dificultaron la planificación de largo plazo y afectaron el desarrollo del ahorro previsional y de protección. Sin embargo, en el contexto actual comienzan a aparecer condiciones más favorables para recuperar esa cultura de previsión. La desaceleración inflacionaria, una mayor estabilidad cambiaria, equilibrio fiscal y la posibilidad de volver a comenzar a pensar en horizontes de largo plazo generan un escenario distinto para los seguros de vida y retiro. Al mismo tiempo, existe una creciente conciencia sobre la necesidad de protección financiera, especialmente frente a fenómenos como las pandemias, y catástrofes climáticas u otros menos aleatorios como la longevidad, los cambios en el mercado laboral y las tensiones que enfrenta el sistema previsional. Cada vez más personas entienden que la planificación del retiro y la construcción de ahorro complementario serán fundamentales. La penetración todavía es baja en comparación con otros países de la región, pero precisamente ahí aparece el enorme potencial de crecimiento que tiene el sector y permite que nos hagamos una pregunta importante: cómo fortalecer los instrumentos que permitan transformar ingreso presente en seguridad futura. Los seguros de vida y retiro no sólo brindan protección a las familias, sino que además constituyen una de las principales fuentes de ahorro institucional de largo plazo en las economías desarrolladas. Su crecimiento beneficia tanto a las personas como al desarrollo económico general."

Cambios regulatorios

Consultamos a los profesionales sobre los cambios regulatorios concretos que esperan en el corto y mediano plazo.

Al respecto, **Canale Becker** consideró: "Entendemos que el mercado continuará evolucionando en línea con las tendencias observadas en los últimos años, con foco en la ▶

SPECIAL
DIVIS1ON
REINSURANCE BROKERS

UNA DECADA ENFOCADOS EN BRINDAR LAS MEJORES SOLUCIONES DE REASEGURO

@special.division

www.specialdivisionre.com



«La creciente incorporación de tecnología, la digitalización de procesos y el uso de inteligencia artificial están impulsando mejoras en eficiencia y experiencia del cliente»



▲Alejandro Canale Becker. Director Ejecutivo de la Asociación Argentina de Cooperativas y Mutuales de Seguros (AACMS)

➔ modernización de procesos, la supervisión basada en riesgos, la digitalización y la adaptación a los nuevos desafíos del negocio. Más allá de las modificaciones puntuales que puedan surgir, consideramos que el sector deberá seguir fortaleciendo su capacidad de adaptación para responder de manera eficiente a los requerimientos regulatorios y a las necesidades cambiantes de los asegurados.”

Más adelante, sobre el mismo tema, Capuselli detalló: “Uno de los puntos centrales es continuar profundizando mecanismos que faciliten productos más simples, flexibles, transparentes y adaptados a las nuevas demandas de los asegurados, especialmente de los segmentos más jóvenes, que buscan experiencias digitales, mayor claridad y soluciones personalizadas.

En línea con lo anterior, y citando los cambios demográficos que comentaba antes, otro canal para impulsar los seguros de



«Estamos ante un caudal litigioso en el cual más del 88% de las demandas parte de un ‘sin incapacidad’ dictaminado por la Comisión Médica oficial»



▲Mara Bettoli. Presidente de la Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UART)

personas se relaciona con el tercer pilar voluntario: un sistema de ahorro previsional individual que complemente al régimen estatal y al colectivo.

En esa misma línea, consideramos que las compañías de seguros de vida y retiro podrían haber realizado un aporte valioso en la administración de los Fondos de Ahorro Laboral recientemente impulsados. La gestión de ahorro de largo plazo con fines previsionales y de protección constituye precisamente la especialidad de nuestra industria, bajo estrictos estándares de solvencia, supervisión y resguardo de los beneficiarios. Hacia adelante, sería positivo contemplar la participación del sector asegurador en este tipo de esquemas, ampliando las alternativas disponibles para trabajadores y empleadores.

Asimismo, entendemos que la evolución del mercado requerirá continuar avanzando en la modernización de los marcos regulatorios aplicables a las inversiones de largo plazo, procu-

«El seguro de Personas atraviesa una etapa de oportunidades importantes, aunque todavía con desafíos estructurales por resolver»



▲Irene Capuselli. Presidente de la asociación de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA)

rando que acompañen las mejores prácticas internacionales en materia de solvencia, diversificación y gestión de riesgos. Esto permitiría potenciar el rol de los seguros de vida y retiro como vehículos de protección, ahorro e inversión para las familias argentinas. Para que el ahorro previsional complementario logre desarrollarse masivamente y la población se vea beneficiada gracias a ellos, es indispensable avanzar en la implementación de incentivos fiscales significativos, automáticos y eficaces. La actualización de incentivos fiscales para los seguros de vida y retiro sigue siendo una deuda relevante si aspiramos a masificar el acceso. En definitiva, la clave está en promover y mantener reglas estables y previsibles que permitan fortalecer la confianza en instrumentos de largo plazo, algo esencial para el desarrollo de los seguros de vida y retiro.”

Y sobre la situación de la actualización de los incentivos fiscales, Capuselli informó: “Si bien en los últimos años hubo avances parciales, entendemos que todavía existe margen para fortalecer esos incentivos, de manera que recuperen capacidad real de promoción y acompañen el nuevo contexto económico. Si bien se logró la actualización automática de las deducciones del impuesto a las ganancias, la incorporación de productos colectivos al régimen de estímulos sigue siendo una asignatura pendiente. La experiencia internacional demuestra que los incentivos fiscales cumplen un rol muy importante para fomentar la previsión individual y complementar los sistemas jubilatorios tradicionales. Por eso desde AVIRA presentamos a la SSN un nuevo proyecto de incentivos fiscales para incorporar en la reforma impositiva que se encuentra aún pendiente.”

Más adelante, Bettoli amplió la mirada desde el segmento de Riesgos del Trabajo: “El escenario de este año 2026 abre la puerta a una serie de novedades institucionales y jurisprudenciales clave para una solución estructural. En primer lugar, los lineamientos de modernización laboral traen herramientas concretas para revalidar el procedimiento administrativo y consolidar a las Comisiones Médicas como la instancia técnica previa oficial. Una de las reformas más importantes en este sentido es el establecimiento de reglas claras para las pericias, apuntando a desanclar de una vez por todas los honorarios de los peritos del resultado económico del juicio. A nivel provincial, el panorama empieza a ordenarse gracias al reciente fallo ‘Galarza’ de la Suprema Corte de Provincia de Buenos Aires, que fijó la aplicación de la Tasa Activa sin capitalizar para la actualización de los créditos judiciales, poniendo ➔

ACG

ASEGURADORA DE CRÉDITOS Y GARANTÍAS

60 AÑOS
ACOMPañANDO A EMPRESAS Y PRODUCTORES DE TODO EL PAÍS.

LÍDERES EN CAUCIÓN

SOLVENCIA, TRAYECTORIA Y COMPROMISO
AL SERVICIO DE QUIENES NECESITAN GARANTÍAS
ÁGILES Y CONFIABLES.

Calificación AAA

ACG — Aseguradora de Créditos y Garantías

www.acg.com.ar



« La litigiosidad creció un 91% desde 2019 en Riesgos del Trabajo »

→ un freno definitivo a la capitalización de interés y a las indexaciones desproporcionadas en la jurisdicción que concentra cerca del 39% del stock de juicios del país. Al mismo tiempo, provincias con números críticos como Santa Fe y Mendoza están poniendo en marcha y expandiendo, respectivamente, sus Cuerpos Médicos Forenses con peritos designados por concurso público. Finalmente, mientras que en Córdoba el desafío inmediato es consolidar el rumbo de sus fallos provinciales y completar la integración de su cuerpo médico, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires el traspaso definitivo del fuero laboral nacional permitirá, por primera vez, diseñar reglas procesales locales para ordenar las prácticas judiciales en una jurisdicción donde hoy se litiga el 19% de los casos del país.”

plicó: “Ambos organismos tienen un rol claro y definido en la Ley, conforme el cual llevan adelante sus tareas de regulación y fiscalización y control. La SRT reglamenta y controla todos aquellos aspectos vinculados con la prestación del servicio, ya sea en materia de prevención y prestaciones dinerarias y en especie, como así también tiene a su cargo las Comisiones Médicas. La SSN, por su parte, siendo el órgano rector del sistema asegurador en general, en el caso de riesgos del trabajo, reglamenta y controla todos los aspectos contables y financieros de las ARTs.”

Y sobre el rol y las facultades de la Superintendencia de Seguros actualmente, en lo relativo a productos y regulación para los seguros de personas, Capuselli sostuvo: “La Superintendencia cumple un rol central para garantizar solvencia, transparencia y confianza en el sistema asegurador, aspectos fundamentales especialmente en los seguros

El regulador

Sobre el rol de los organismos reguladores, Bettiol ex-

de personas, donde los compromisos suelen extenderse durante muchos años. En los últimos tiempos se observa una agenda orientada a la modernización y revisión de distintos aspectos regulatorios, acompañando la evolución tecnológica y los cambios en las demandas de los consumidores, iniciativas que desde la Cámara celebramos. En ese marco, entendemos que existe una oportunidad para continuar avanzando hacia regulaciones basadas cada vez más en principios de solvencia, gestión de riesgos y protección del asegurado, favoreciendo al mismo tiempo mayores grados de innovación y eficiencia. Los axiomas que Guillermo Plate reitera permanentemente y con los que acordamos son ‘más seguros es menos Estado’ y ‘más desregulación es mejor supervisión’. También creemos que la SSN debe jugar un rol activo a la hora de acompañar a las compañías en su lucha contra la industria del juicio que también castiga a los seguros de personas.”

Juicios en Riesgos del Trabajo

En otro momento de la charla, Bettiol se refirió al problema de la elevada litigiosidad judicial contra el sistema de Riesgos del Trabajo, y fue contundente: “La solución está en el Poder Judicial. Debido a que la raíz del problema es el no cumplimiento de una norma vigente desde 2017 y vuelta a revalidar con la última ley de modernización laboral. Es decir, no se encuentra ni en los entes gestores, ni en los organismos dependientes del PEN ni del Congreso. Cada cual cumplió con su rol. Ahora es momento de que el poder judicial cumpla con el rol que la ley y las respectivas adhesiones provinciales le asignaron. La oportunidad de corregir este colapso sistémico está en manos de las máximas autoridades judiciales de cada provincia y de los juzgados inferiores. Para desactivar esta problemática se requiere la convergencia de cuatro medidas fundamentales: primero, lograr que los tribunales inferiores acaten de forma uniforme la doctrina de la Corte Suprema de Justicia de la Nación para terminar con la dispersión jurisprudencial; segundo, consolidar la puesta en marcha de los Cuerpos Médicos Forenses provinciales para asegurar que todas las pericias médicas utilicen de manera obligatoria el Baremo legal y la Tabla de Evaluación de Incapacidades; tercero, modificar de raíz los incentivos económicos, desvinculando por completo los honorarios de los peritos del monto total de las condenas que ellos mismos dictaminan; cuarto, generalizar criterios de actualización financieros estables y razonables para neutralizar las sentencias desproporcionadas y devolverle la previsibilidad necesaria a trabajadores, empleadores y aseguradoras.”

Desregulación

Hoy por hoy, se habla mucho en el mercado sobre los efectos de una eventual desregulación del sector. El presidente Milei se ha referido a este punto en al menos dos disertaciones públicas ocurridas en las últimas semanas. Aun no se conoce con precisión el alcance de tal modificación normativa.

Sobre el particular, Canale Becker evaluó: “Creemos que una desregulación no implica necesariamente mayor concentración. El impacto dependerá del alcance de las medidas que se adopten y de la capacidad de adaptación de las distintas entidades. Más que centrarnos en el grado de concentración, entendemos que el objetivo debe ser contar con un mercado sólido, competitivo y sostenible, que ofrezca mejores soluciones para los asegurados. La competencia siempre es positiva y, en realidad, el mercado asegurador ya es muy competitivo. En este sentido, cuando hablamos de competencia nos referimos a las compañías de seguros que forman parte del sistema asegurador y desarrollan su actividad dentro de las mismas reglas de juego.”

¿Qué ocurre si las nuevas reglas de juego hacen más atractivo el mercado local para los operadores internacionales? Canale Becker brindó su punto de vista al respecto: “En su momento también llegaron, años atrás, jugadores internacionales. Mientras cumplan con la legislación vigente y compitan lealmente y con las mismas reglas que →

Seguro, seguro. Vayas donde vayas.

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

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



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

Nº de inscripción en SSN 0749 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



BROKERS

→ las compañías nacionales; no deberían suponer inconvenientes. Obviamente en cada caso para que una nueva compañía opere en nuestro país, la Superintendencia deberá evaluar la conveniencia del mercado, su viabilidad y oportunidad de acuerdo a lo que exige el reglamento de la actividad aseguradora.”

Sobre la misma cuestión, **Capuselli** añadió: “Una economía más abierta puede generar mayor interés de jugadores internacionales en el mercado argentino lo que redundaría en un mayor dinamismo de la competencia, nuevos procesos de innovación y la ampliación de la oferta de productos y servicios disponibles para los asegurados. Argentina tiene un enorme potencial de crecimiento en seguros de personas debido a la baja penetración relativa de estos instrumentos de protección y ahorro de largo plazo. En la medida que dicha apertura se acompañe de reglas claras que favorezcan estabilidad interna y se garanticen igualdad de condiciones de competencia entre compañías, el impacto podría ser positivo. Independientemente de lo anterior, Argentina ya cuenta con compañías y profesionales con gran experiencia técnica, especialistas en finanzas, con capacidad probada en la administración de inversiones de largo plazo y una gran capacidad de adaptación.”

Agrandar la torta

¿Existen condiciones macroeconómicas para incrementar la penetración del seguro en la economía?

Canale Becker fue optimista con cautela: “Sin dudas la penetración del seguro en nuestro país es baja. La brecha asegurativa, es decir el potencial asegurador del mercado, es alta en América latina, y por ende alta también en nuestro país. Creo que tenemos importantes oportunidades de crecimiento en los ramos que implican logística, transporte, seguro técnico, caución, vida y retiro fundamentalmente. La enorme litigiosidad es sin dudas un desafío mayúsculo sobre el que se deberá poner foco. Si el contexto macroeconómico logra consolidar mayores niveles de estabilidad, previsibilidad y crecimiento, es razonable esperar una mejora en la penetración del seguro dentro de la economía. La experiencia muestra que, cuando las personas y las empresas pueden planificar a más largo plazo, aumenta la demanda de herramientas de protección patrimonial, previsión y gestión de riesgos. Argentina aún presenta un amplio potencial de desarrollo en materia aseguradora, por lo que un entorno económico más estable podría contribuir a ampliar la cobertura y profundizar la cultura del seguro en distintos segmentos de la sociedad.”

Capuselli cerró el panorama con una advertencia estructural: “Si, creemos que un contexto de mayor estabilidad macroeconómica puede favorecer significativamente la penetración del seguro en la economía. Los seguros de personas, y particularmente los vinculados al ahorro y retiro, requieren necesariamente horizontes de previsibilidad. Cuando la inflación es muy elevada o existe fuerte incertidumbre económica, las familias tienden a concentrarse en resolver necesidades inmediatas y se vuelve más difícil sostener decisiones financieras de largo plazo. Por el contrario, en escenarios de mayor estabilidad reaparece la posibilidad de planificar, ahorrar y proyectar objetivos futuros. Eso genera condiciones más favorables para productos de vida, retiro y ahorro, instrumentos que, recordemos, fomentan el ahorro interno y canalizan inversiones de largo plazo, contribuyendo al desarrollo económico y financiero del país. Sin embargo, para que esa mejora macroeconómica se traduzca plenamente en una mayor penetración del seguro, también será necesario revisar factores estructurales que encarecen las coberturas, entre ellos ciertos impuestos y tasas provinciales y municipales que en algunas jurisdicciones alcanzan niveles difíciles de compatibilizar con el desarrollo de una cultura de previsión y protección. Por eso, cuando mejora la estabilidad macroeconómica, no sólo crece la demanda de seguros: también aumenta la capacidad del sector para transformarse en un inversor institucional relevante que contribuya al financiamiento de proyectos productivos, infraestructura y al desarrollo del mercado de capitales.”

GALENO
SEGUROS

LA SEGURIDAD
DE TENER
UN BUEN SEGURO

AUTO - MOTOS - HOGAR - INTEGRALES - VIDA Y CAUCIÓN

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

Entidad autorizada por la Superintendencia de Seguros de la Nación. Registro N° 0878.

AACMS
Asociación Argentina de Cooperativas
y Mutualidades de Seguros

stop loss
BUREAU DE REASEGUROS S.A.



rasa
Reaseguradores Argentinos S.A.

FINALLOSS
S.A. de Mandatos y Servicios

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

“La guerra tarifaria representa un riesgo sistémico para el sector”

Si bien el cliente corporativo informado prioriza las cláusulas y el respaldo por sobre el costo del seguro, hay segmentos que debido a la asfixia económica no tienen otra alternativa que guiar su compra únicamente por el precio de la cuota, explica Adrián Bottero, productor asesor y director de Connex Broker de Seguros. A su entender, hay muchas coberturas que se presentan como premium, pero al analizarlas exhiben contradicciones y adicionales con montos irrisorios que carecen del respaldo adecuado.

Escribe: **Diego Fiorentino**

Según la visión de **Adrián Bottero**, productor y director de **Connex Broker de Seguros**, la actual coyuntura económica por la que atraviesa la Argentina obliga a todos los actores del mercado asegurador a adaptarse constantemente.

“Hoy el asegurado analiza los gastos desde otro lugar y se ve obligado a reconfigurarlos; busca un equilibrio más fino entre cobertura, aseguradora y costos, y ahí es donde se revaloriza la labor del PAS para brindar un asesoramiento técnico y personalizado que clarifique las diversas cotizaciones que el cliente pueda conseguir en el mercado, las cuales, según he visto muchas veces, colocan un nombre de cobertura premium, pero al analizarlas presentan contradicciones y adicionales con montos irrisorios y que carecen de un respaldo adecuado”, precisa el asesor.

¿Qué ramos se presentan como más promisorios en el actual contexto?, le preguntamos a Bottero

A lo largo del último ejercicio registramos un importante crecimiento de los seguros de Vida y de Retiro, impulsado principalmente por la búsqueda de capitalización y protección familiar ante la incertidumbre económica. Por otro lado, si analizamos los segmentos más jóvenes, queda en evidencia un marcado cambio de intereses de consumo. Existe una demanda que crece orientada hacia la cobertura de tecnología (dispositivos móviles o herramientas de trabajo remoto) y también de movilidad urbana (bicicletas, monopatinos y motos eléctricas). Estos nichos representan una oportunidad inmediata de producción y también de fidelizar con las nuevas generaciones de asegurados.

¿Cómo está compuesta la cartera que administra?

La cartera de clientes de nuestro broker presenta un diseño pensado para que si la economía se complica, nuestro negocio no se vea tan afectado. Por eso diversificamos nuestra cartera en los mayores riesgos posibles. Aproximadamente un 20% está concentrado en seguros para pymes y empresas (RC, Caución, Comercio, TRO y Flotas, entre otros), mientras que el 80% restante lo distribuimos de forma equilibrada entre Automotores, Integrales, Riesgos Varios, Combinados Familiares, Salud



«Estoy convencido de que más allá del avance tecnológico, en nuestra actividad la herramienta de comercialización más efectiva sigue siendo el servicio al cliente y el trato humano»

▲ **Adrián Bottero**, Productor asesor y Director de Connex Broker de Seguros

y las líneas de Vida y Retiro. Eso nos permite diversificar, afianzar el vínculo con nuestros clientes y mantener una estructura de ingresos saludable y estable.

¿Con qué aseguradoras trabaja?

Priorizamos de manera absoluta el respaldo financiero y la solvencia institucional. Hoy en día nuestra principal alianza estratégica es con el **Grupo Sancor Seguros**, en el cual canalizamos el mayor volumen de producción. Asimismo, operamos con otras aseguradoras de primera línea, tales como **San Cristóbal**, **Federación Patronal** y **La Segunda**. Y para nichos específicos o coberturas de menor escala mantenemos vínculos comerciales con **ATM**. En lo que respecta al nicho de **Caución** y la suscripción de negocios colectivos -o bien riesgos complejos-, operamos de manera primordial con **Woranz**, complementando la oferta con **Evolución Seguros**, las cuales también nos brindan soluciones a medida.

¿Qué herramientas utiliza actualmente para vender seguros?

Estoy convencido de que más allá del avance tecnológico, en nuestra actividad la herramienta de comerciali-

zación más efectiva sigue siendo el servicio al cliente y el trato humano. El sistema de recomendaciones 'boca a boca' constituye un crecimiento real sobre el cual construimos nuestros cimientos y crecimiento orgánico. No obstante, entendemos que las herramientas digitales son un complemento, por lo cual desde hace un tiempo hemos desembarcado formalmente en redes sociales a través de campañas específicas de posicionamiento. El objetivo de estas herramientas digitales es expandir nuestra marca hacia nuevos segmentos de público que aún no conocen nuestra propuesta de valor.

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

Estamos conformes con el avance que hubo en materia de emisión y autogestión, pero vemos que falta mucho para mejorar la integración y velocidad de respuesta en algunos aspectos.

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

Creo que hay que trabajar con compañías sólidas y no analizar solo el precio y las comisiones, sino además ►►

Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

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

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

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

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

el respaldo y el cumplimiento. Se trata de un aspecto que requiere mucha atención de parte de los PAS.

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

Depende mucho del tipo de siniestro y la compañía, pero siempre son tiempos razonables y cumplen con los tiempos de liquidación.

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

Hace más de un año teníamos la cartera bastante pare-

ja entre varias aseguradoras. En ese entonces decidimos volcar nuestra atención con el **Grupo Sancor Seguros**, ya que es donde nos sentimos más tranquilos en varios aspectos, principalmente en la rápida resolución de siniestros y la calidad humana que presenta el equipo.

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

En general, y a grandes rasgos, creo que en riesgos ordinarios el PAS va a perder terreno, pero hay que considerar que cada vez hay más riesgos para suscribir y que sería complejos venderlos online. En nuestro caso, más allá de ser un bróker, nuestra cartera está conformada en gran medida por pymes y empresas que requieren un

Crecimiento sostenido

La trayectoria de **Adrián Bottero** en el sector asegurador es fruto de un desarrollo profesional y un esfuerzo sostenido desde las bases operativas. Inició su trayectoria a los 16 años desempeñándose como cadete administrativo para un PAS, lo que le dio sus primeras nociones de la actividad. A los 17 ingresó formalmente a la estructura de **MMS Broker**, trabajando en el sector de **Gestión y Liquidación de Siniestros**, donde durante una década adquirió la experiencia técnica más valiosa, según explica en diálogo con Informe. A los 27 años alcanzó un hito fundamental al matricularse oficialmente como productor asesor ante la **Superintendencia de Seguros de la Nación**. La convicción en su proyecto lo llevó, tan solo seis meses después de obtener la matrícula, a inaugurar su oficina propia e incorporar a su primer empleado permanente. Hoy, habiendo transcurrido 11 años desde su matriculación, su crecimiento se ha acelerado notablemente: desde hace cuatro años dirige un broker corporativo sólidamente posicionado y de gran referencia en la ciudad de La Plata, consolidado actualmente por un staff interno de cuatro profesionales de planta y una red comercial externa que nuclea a aproximadamente 30 productores asociados. ■

profesional a disposición de sus riesgos.

¿Qué expectativas de producción maneja para el presente ejercicio?

El plan estratégico se estructura en dos ejes claros. Por un lado, incrementar de manera agresiva nuestra exposición en canales digitales y redes sociales para poder captar el flujo de demanda que interactúa en esos medios. Por otro, nuestro foco comercial está puesto en la expansión y desarrollo de cartera de seguros Patrimoniales y líneas corporativas. Buscamos profundizar el asesoramiento técnico empresarial de manera de consolidar vínculos de largo plazo y alto valor agregado a nuestra cartera.

¿Realiza capacitaciones periódicamente?

Absolutamente. Considero que la capacitación continua, la actualización normativa y el estudio constante operan de la misma manera que el entrenamiento físico: son el gimnasio diario de nuestra estructura intelectual y profesional. En un mercado tan dinámico, no basta con cumplir las horas exigidas por el Ente Regulador a través de los cursos obligatorios, ni con asistir a las charlas técnicas que dictan las aseguradoras en sus lanzamientos. Para marcar una diferencia competitiva real, considero indispensable incorporar el hábito de lectura independiente y complementaria, como finanzas, liderazgo y negociación, aplicables a nuestra actividad comercial.

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

Hoy en día los desafíos son múltiples, pero situaría en primer orden de importancia la guerra tarifaria. La competencia desleal o basada de manera exclusiva en la reducción agresiva de precios representa un riesgo sistémico para el sector. Si bien el cliente corporativo informado y exigente prioriza las cláusulas y el respaldo antes que un costo irrisorio, nos encontramos frecuentemente con segmentos que, debido a la asfixia económica, no tienen más alternativa inmediata que guiar su compra únicamente por el precio de la cuota. Esta problemática nos conecta directo con la segunda gran dificultad: la recesión económica del país. La coyuntura golpea el tejido productivo general, forzando el cierre definitivo de comercios, industrias y pymes, lo que se traduce directamente en la pérdida de clientes y cuentas comerciales que costó años consolidar. ●



En Grupo San Cristóbal estamos para darte el respaldo que necesitás. 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
0142-0620-0192

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



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

Mapfre celebró el Día del Periodista y presentó su nueva imagen en un encuentro exclusivo

- La compañía reunió a periodistas de distintos medios en el marco de sus 40 años de presencia en el país.
- Durante el encuentro se presentó la renovación de la identidad visual de Mapfre

En el marco del Día del Periodista, Mapfre celebró junto a referentes de los principales medios de comunicación del país un desayuno que reunió historia, novedades y un reconocimiento concreto a quienes, día a día, contribuyen a la circulación de la información.



El encuentro tuvo lugar en las oficinas de la compañía en Munro y contó con la participación del **Jorge Cruz, CEO de Mapfre Argentina** y **Martín Agostino, Director de Negocios y Clientes**.



La celebración se realizó en el marco del **Día del Periodista**, una fecha que cada 7 de junio reconoce en Argentina la importancia del periodismo como pilar fundamental para la sociedad. Para Mapfre, el encuentro representó además una oportunidad para fortalecer el vínculo con quienes cumplen un rol clave en la generación y difusión de información de interés para la sociedad.

Uno de los momentos centrales del desayuno fue la presentación de la nueva identidad visual de Mapfre. El rediseño —que actualiza el logotipo, renueva la tipografía y revitaliza el rojo icónico de la marca— no responde únicamente a un cambio estético, sino también a una transformación de fondo vinculada a la evolución de una aseguradora que se modernizó, se digitalizó y amplió su propuesta para conectar con nuevas generaciones sin perder el ADN que la define desde sus orígenes.

El trébol, símbolo histórico de la marca, fue rediseñado con formas más orgánicas que transmiten movimiento y evolución. La tipografía en minúsculas y el nuevo sistema de color buscan promover una comunicación más directa y cercana. La implementación de la nueva identidad en Argentina avanza de manera gradual en oficinas, canales digitales y materiales institucionales.

Con más de 30 millones de clientes en el mundo y presencia en 38 países, Mapfre llega a sus 40 años en Argentina con una mirada de largo plazo: seguir construyendo, junto a sus clientes y a la sociedad, un modelo de negocio basado en la solvencia, la innovación y la cercanía.

Mundial en casa: qué conviene revisar antes de recibir invitados



Con el inicio de la **Copa del Mundo 2026**, miles de hogares volverán a convertirse en punto de encuentro para ver los partidos. El uso intensivo de televisores, equipos eléctricos y calefacción puede generar fallas o incidentes evitables. En el siguiente artículo, especialistas de **La Caja** brindan recomendaciones a tener en cuenta para disfrutar los partidos sin sobresaltos.

A pocos días del inicio del **Mundial**, los hogares empiezan a prepararse para vivir cada partido, transformándose en lugar de encuentro. Según especialistas de **La Caja**, durante eventos masivos como éste suele incrementarse el uso simultáneo de electrodomésticos y dispositivos electrónicos, equipos particularmente sensibles a las variaciones de tensión y sobrecargas eléctricas.

Breves de Informe

Así, imprevistos pueden aparecer en cualquier momento: el aire acondicionado que no arranca justo antes de que lleguen los invitados, el televisor que se apaga en pleno partido por una sobrecarga en el enchufe, el vidrio que no sobrevive a la euforia de un gol o, incluso, la cerradura que traba antes de que se retiren los invitados. Situaciones cotidianas que generan gastos inesperados y que un seguro de hogar puede resolver en el momento.

Hoy, la mayoría de los hogares argentinos atraviesa esta temporada sin cobertura. De acuerdo a un análisis de mercado realizado por **La Caja**, de los 10,3 millones de viviendas asegurables del país, sólo 2,2 millones cuentan con una póliza vigente. Esto significa que más de 8,1 millones de hogares enfrentan cualquier imprevisto sin respaldo, concentrándose en su mayoría en grandes centros urbanos.

Frente a este contexto, y con el aumento de las reuniones que suponen mayor cantidad de personas circulando y haciendo uso de las instalaciones del hogar, los especialistas recomiendan:

- **Instalación eléctrica:** Revisar el estado del tablero, evitar sobrecargar zapatillas y utilizar protectores de tensión en televisores y equipos de audio.
- **Gas y calefacción:** Controlar el correcto funcionamiento de calefactores, estufas y termostatos antes de que el frío se intensifique.
- **Electrodomésticos:** Mantener televisores y equipos alejados de fuentes de calor o humedad, y limpiar los filtros de los aires acondicionados.
- **Cañerías:** Verificar el estado de conexiones y desagotes, especialmente en cocinas y baños con mayor uso durante reuniones.

Además, señalan que durante el invierno el consumo eléctrico en los hogares crece de forma significativa, lo que incrementa la exigencia sobre las instalaciones. En ese contexto, **CAMMESA** informó que la demanda eléctrica nacional alcanzó un récord estacional de **28.119 MW** durante la ola de frío de 2025. Para este año, se prevén nuevos picos de consumo impulsados por las bajas temperaturas.

Con el **Mundial** como excusa para volver a reunirse en casa, el cuidado de los espacios, los equipos y las instalaciones cobra un rol fundamental. Además de la prevención, contar con respaldo y asistencia ante imprevistos cotidianos puede hacer la diferencia al momento de resolver rápidamente cualquier inconveniente durante los partidos.

Prevención Salud acompañó a la Selección masculina de vóley en su serie de amistosos internacionales



En el marco de su preparación para los próximos compromisos internacionales, el seleccionado disputó una serie de amistosos en Buenos Aires y Rosario y se quedó con la **Copa Prevención Salud**.

Prevención Salud, la prepaga de **SANCOR SEGUROS**, acompañó a la Selección masculina de vóley en Buenos Aires y Rosario como parte de su preparación para los próximos desafíos deportivos. A través de distintas acciones en cancha, la compañía reforzó su vínculo con el vóley nacional y su apoyo al desarrollo de la disciplina en todo el país. El martes 2 de junio, **Prevención Salud** entregó la **Copa Prevención Salud**, reafirmando su apoyo al vóley nacional, en el marco del partido disputado entre el seleccionado argentino y Venezuela en **La Casa del Vóley del Parque Olímpico de Buenos Aires**. Entregaron **Matías Buffa**, gerente general de la prepaga y **Federico Ariel**, presidente de **Prevención Salud**. **Germán Gómez** fue el máximo anotador del encuentro, con 15 puntos, en un partido que finalizó 3 a 1.

El encuentro formó parte de la serie de partidos preparatorios que el seleccionado masculino llevó adelante durante las últimas semanas. Previamente, Argentina había obtenido dos triunfos en sets corridos frente a Venezuela en Posadas (Misiones), mientras que la visita del conjunto venezolano también incluyó dos amistosos frente a la Selección Argentina "B", disputados el lunes 1 y el miércoles 3 de junio en Buenos Aires.

La agenda de amistosos finalizó el sábado 6 de junio en el Club



Entrega de la placa al mejor jugador del partido Argentina versus Bulgaria

Newell's Old Boys de Rosario, donde la Selección argentina se enfrentó a Bulgaria en un nuevo partido de preparación. Ante más de 6000 espectadores, **Prevención Salud** también estuvo presente y entregó una placa al Mejor jugador del partido (MVP), distinción que fue otorgada al búlgaro Aleksandar Nikolov, figura del encuentro y máximo anotador.

En Rosario, el seleccionado argentino cayó frente a Bulgaria en una jornada que permitió seguir acercando el vóley de alto rendimiento a distintas comunidades del país. El momento más emotivo de la noche fue el reconocimiento a **Luciano De Cecco** por sus 20 años defendiendo la camiseta nacional.



Luciano De Cecco cumplió 20 años con la camiseta de la selección nacional de vóley

"Acompañar a la Selección Argentina Masculina en esta serie de amistosos nos permitió estar cerca de una disciplina que crece, convoca y transmite valores que compartimos como compañía. Desde **Prevención Salud** buscamos seguir impulsando iniciativas que promuevan el movimiento, el encuentro y el cuidado integral, fortaleciendo nuestro vínculo con el vóley argentino y con las comunidades que lo hacen posible", señaló **Dr. Matías Buffa, Gerente General de Prevención Salud**.

Prevención Salud - la prepaga de **SANCOR SEGUROS** - renovó su acuerdo con la **Federación del Voleibol Argentino (FeVA)** para 2026, consolidando un vínculo iniciado en 2022. A través de esta alianza, la firma continúa acompañando a las selecciones nacionales masculinas y femeninas, incluyendo las categorías formativas Sub-17, con el objetivo de promover hábitos saludables y el desarrollo del deporte en todo el país.

Experta Seguros lleva al Mundial 2026 a los productores premiados a través de la campaña «Ponete la camiseta»



Doce productores asesores de seguros de distintos puntos del país vivirán una experiencia exclusiva junto a la Selección Argentina como parte del programa "**Destino Experta**" con el que la compañía reconoce a sus grandes socios estratégicos.

Experta Seguros reconocerá a un grupo de 12 productores asesores de distintas partes del país con un viaje a los **Estados Unidos** para asistir a dos de los partidos que disputará la **Selección Argentina** en la **Copa Mundial FIFA 2026**.

«Los productores son protagonistas del crecimiento de **Experta Seguros**. Por eso, impulsamos programas que no sólo reconocen resultados, sino que también generan experiencias memorables y fortalecen el vínculo de largo plazo con nuestra red comercial», destacó **Andrés Quantín, CEO de la aseguradora**.

El viaje para reconocer a los socios estratégicos de **Experta Seguros** se realizará entre el 20 y el 29 de junio, para vivir en la sede de **Dallas** el segundo y tercer partido de la fase de grupos entre el plantel liderado por **Lionel Messi** contra los seleccionados de **Austria** y **Jordania**. La delegación está integrada por productores del **Area Metropolitana de Buenos Aires (AMBA)** y de las provincias de **Córdoba** y **Tucumán**, quienes estarán acompañados por **Andrés Quantín**; **María Paz Aramburu, Gerente Comercial Sr. de Experta Seguros**, y **Fabían Pérez, Gerente Comercial de Interior de Experta Seguros**.

Durante varios meses, los productores acumularon puntos a partir de su producción comercial, compitiendo dentro de distintas categorías para acceder al premio mayor: vivir el **Mundial 2026** junto a **Experta**. "**Destino Experta**", es una propuesta que distingue a los productores más destacados con viajes al exterior, como reconocimiento a su esfuerzo comercial y para fortalecer la relación con la red de ventas. Esta propuesta se enmarca en las acciones del programa **Experta Full Experience**, que ofrece a los productores herramientas comerciales, capacitación y acompañamiento permanente con iniciativas diferenciales orientadas a la fidelización y al desarrollo profesional.

"**Destino Experta**" se desarrolló bajo el concepto de unir la pasión por el fútbol con el reconocimiento al esfuerzo comercial, involucrando a productores de todo el país. Como parte de la campaña, la aseguradora impulsó además diferentes actividades temáticas vinculadas al universo futbolero, buscando generar cercanía, participación y sentido de pertenencia entre sus socios estratégicos, a través de **Experta Full Experience**.



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.

La fundación The Human Safety Net Argentina presenta la 6ta edición del Global Challenge 2026



La campaña anual de recaudación de fondos es una iniciativa global que une la solidaridad y el impacto social. En la Argentina, el desafío beneficiará a las ONGs Haciendo Camino y Fundación Emmanuel.

● The Human Safety Net (THSN) es una fundación del Grupo Generali y que La Caja ejecuta a nivel local, que promueve el compromiso social y el trabajo colaborativo a través de acciones solidarias. El 4 de junio, lanza la nueva edición del "Global Challenge", el desafío global de recaudación de fondos, que el año pasado alcanzó los €775 mil en todo el mundo. En Argentina, las ONGs que se benefician por este desafío son Haciendo Camino y Fundación Emmanuel. Las personas podrán colaborar a través de donaciones directas en la web oficial de THSN, acá.

Durante la recaudación, que se desarrollará del 4 al 11 de junio, los embajadores y voluntarios de La Caja participarán en diversas actividades con el objetivo de impulsar la participación y contagiar el compromiso solidario a clientes, socios y personas de la comunidad. En esta edición, los fondos recaudados estarán destinados a dos causas concretas:

- la compra de leche fortificada —con aporte de hierro, vitaminas y ácido fólico— para niños y niñas de la Fundación Haciendo Camino, y
- la construcción de una pérgola que funcionará como espacio recreativo para actividades comunitarias en la Fundación Emmanuel.

Los interesados en colaborar podrán donar a la fundación y con el monto de su elección u optar por una de las opciones prefijadas: \$25.000, \$30.000 y \$40.000. Las donaciones serán directas a las ONGs, lo que significa que no habrá intermediarios, y serán procesadas por la plataforma Mercado Pago.

"Con el Global Challenge reafirmamos nuestra apuesta por un aporte sostenido a la comunidad y al país, canalizando el compromiso solidario en acciones concretas con impacto social. A través del trabajo de The Human Safety Net en Argentina, acompañamos a más de 5.400 familias en situación de vulnerabilidad, brindando contención, herramientas y oportunidades para que puedan proyectar y construir un futuro más seguro y sostenible.", señaló **Carla Ponce**, Gerenta de Clima Organizacional y Sustentabilidad de La Caja y Directora de The Human Safety Net Argentina.



Carla Ponce

"El año pasado, logramos movilizar a más de 300 voluntarios que, con compromiso y dedicación, hicieron posibles los inmensos esfuerzos que requiere llevar adelante cada una de nuestras acciones. Esa energía solidaria es el verdadero motor de la fundación y la que nos permite convertir las donaciones en proyectos reales que impactan directamente en las comunidades con las que trabajamos.", comenta **Analia Giosa**, Jefa de Sustentabilidad.



Analia Giosa

En 2025, localmente se recaudó un 300% más que en el 2024 y se logró un hito único. Gracias a las contribuciones la Fundación Emmanuel, con sede en Melchor Romero, La Plata, pudo conformar su primera orquesta juvenil, que hoy continúa apoyando el desarrollo artístico e intelectual de los niños y niñas de la zona. Las donaciones para Haciendo Camino alcanzaron los \$6.525.615 y \$5.880.900 para la Fundación Emmanuel. Con esta iniciativa, La Caja reafirma su compromiso con la sostenibilidad y el impacto social positivo, promoviendo la participación y fortaleciendo su rol como agente de cambio en la comunidad. El año pasado se logró una recaudación récord de €775 mil. Pueden leer más sobre los esfuerzos globales de THSN acá.

Breves de Informe

Acerca de The Human Safety Net

The Human Safety Net es un movimiento global de personas ayudando a personas, cuya misión es impulsar el potencial de quienes viven en situaciones de vulnerabilidad para que puedan transformar la vida de sus familias y comunidades. Los programas de The Human Safety Net apoyan a familias vulnerables con niños de entre 0 y 6 años y fomentan la inclusión de los refugiados en la sociedad a través del empleo y el emprendimiento. Para lograrlo, aunamos las fortalezas de organizaciones no gubernamentales y del sector privado en Europa, Asia y América del Sur. La fuerza impulsora detrás de The Human Safety Net es una fundación establecida por el Grupo Generali en 2017, activa en 25 países con una red de 98 ONGs y empresas sociales como socias. Los programas contribuyen a cinco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. El Programa de Familias apoya indicadores de primera infancia (ODS 3 y 4); el Programa de Refugiados ayuda a crear empleos y comunidades sostenibles (ODS 8 y 11); y ambos programas se fundamentan en el principio de que un impacto significativo solo puede lograrse mediante la colaboración entre países y actores (ODS 17). La sede de The Human Safety Net se encuentra en el corazón de Venecia, en la Plaza de San Marcos, dentro de las Procuratie.

ADIRA participó del Congreso Regional de Seguros 2026 en Paraná



● El presidente de la Asociación de Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA), **Diego Guaita**, participó del Congreso Regional de Seguros 2026, que se realizó en la ciudad de Paraná y reunió a Productores Asesores de Seguros, compañías aseguradoras, brokers, proveedores, cámaras sectoriales y autoridades de todo el país.

El encuentro, desarrollado en el Centro Provincial de Convenciones (CPC), fue un espacio federal de análisis, actualización y networking del mercado asegurador argentino, con foco en el desarrollo del seguro en el interior del país.

Durante el congreso, **Diego Guaita**, expuso sobre "Argentina Asegurada, la oportunidad que ya existe", donde analizó el potencial de crecimiento del sector asegurador y el rol estratégico que tienen el Productor Asesor de Seguros y las provincias del interior para ampliar la penetración del mercado.

Durante su presentación, **Guaita** sostuvo que "el mercado que falta no hay que inventarlo, hay que ir a buscarlo" y remarcó que "en un mundo más incierto, el seguro ya no es un lujo, sino la herramienta que permite continuar hacia adelante cuando ocurren situaciones adversas".

Asimismo, explicó que desde ADIRA las compañías que integran la entidad trabajan con el objetivo de "promover el desarrollo sostenible del mercado asegurador en la Argentina, fortaleciendo su rol en la protección de las personas y la economía".

En ese marco, el titular de ADIRA hizo referencia a los principales riesgos globales de corto plazo, entre ellos los fenómenos climáticos extremos, la inseguridad cibernética, la polarización social y la confrontación geoeconómica, señalando que la Argentina "no es la excepción al riesgo global, sino una oportunidad de cobertura aún no explotada".

Además, **Guaita** destacó la experiencia que actualmente se desarrolla junto al Gobierno de Córdoba vinculada al programa de seguro de cobertura multirriesgo agrícola para soja y maíz correspondiente a la campaña 2025/26. La iniciativa contempla cobertura para más de 533 mil hectáreas y cuenta con soporte técnico de las compañías que integran ADIRA.

También se refirió al trabajo realizado en Santa Fe en relación con la reforma del Código Procesal Laboral provincial, donde desde ADIRA "se colaboró con el entendimiento del problema y se respaldó técnicamente la propuesta de reforma", orientada a mejorar aspectos vinculados a litigiosidad y funcionamiento del sistema.

Para finalizar, **Guaita** enumeró distintos ejes sobre los cuales los diferentes actores del sector asegurador pueden trabajar de manera conjunta para impulsar el crecimiento del mercado. Entre ellos mencionó la agenda impositiva y regulatoria, la eliminación de sellos sobre capitales asegurados, incentivos al ahorro previsual, la digitalización del sector y el fortalecimiento del Productor Asesor de Seguros como infraestructura estratégica del mercado. "El potencial de crecimiento del seguro en el interior del país es enorme. Tenemos la posibilidad de construir una Argentina más asegurada trabajando de manera coordinada entre aseguradoras, PAS, reguladores y gobiernos provinciales", concluyó.

CNP Seguros participó de un encuentro de CAMBRAS sobre salud mental y bienestar en las organizaciones



● CNP Seguros participó de un nuevo encuentro organizado por la Comisión de Diversidad, Equidad e Inclusión de CAMBRAS, centrado en salud mental, bienestar integral y prevención como ejes estratégicos para la cultura empresarial y el negocio.

La jornada fue abierta por **Alejandro Korin**, CEO de CNP Seguros y Co-Chair de la Comisión DEI de CAMBRAS, quien destacó la importancia de continuar generando espacios de reflexión e intercambio para acompañar la transformación cultural que hoy demandan las organizaciones.

El encuentro contó con las exposiciones de **Diego Francisco Ruiz**, miembro del Centro de Estudios de Consumos y DDHH de Universidad ISALUD, y **Lucas Ayail**, Gerente de Salud y Bienestar Integral de BASF, quienes compartieron análisis, experiencias y herramientas concretas vinculadas a los desafíos actuales del mundo del trabajo.

Representantes de distintas empresas participaron de esta jornada de diálogo e intercambio, orientada a promover organizaciones más saludables, sostenibles e inclusivas frente a un contexto cada vez más desafiante y complejo.

Grupo Sancor Seguros reafirma su compromiso con el ambiente

● En el marco del Día Mundial del Ambiente, Grupo Sancor Seguros destaca su compromiso sostenido con la gestión ambiental, consolidado a lo largo de más de una década de trabajo enfocado en integrar el cuidado del ambiente a su estrategia de negocio.

Este recorrido incluye hitos relevantes como el lanzamiento del programa "Compromiso con el Ambiente" en 2012; la implementación de una estrategia ambiental transversal en 2014, año en el que



el Edificio Corporativo del Grupo en Sunchales obtuvo la certificación LEED —siendo la primera empresa del interior del país y la segunda en Argentina en lograrla—; la adhesión a iniciativas internacionales sobre cambio climático; y, más recientemente, el inicio en 2023 de su Plan de Gestión Ambiental Integral, orientado a profundizar la medición de impactos y la gestión de riesgos.

La estrategia ambiental del Grupo se estructura en los siguientes ejes:

- el fortalecimiento de una gestión ambiental institucional basada en datos y análisis;
- el abordaje del cambio climático desde una perspectiva de adaptación equitativa, considerando las vulnerabilidades sociales y económicas;
- y la articulación con iniciativas globales, como Cuidando el Clima del Pacto Global de Naciones Unidas.

En esta línea, la empresa trabaja temáticas claves:

1 - Uso sostenible de los recursos: la compañía avanzó en la elaboración de su primer Inventario de Emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI), que arrojó un total de 5.393 toneladas de CO₂. Este proceso, desarrollado junto a una consultora especializada y que abarcó a 23 áreas y unidades de negocio, permitió ampliar el alcance de medición e incorporar emisiones de Alcance 1, 2 y categorías relevantes de Alcance 3.

El inventario constituye un insumo clave para la definición de estrategias de reducción de emisiones, vinculadas a la eficiencia energética, el uso de energías renovables y la movilidad sostenible, entre otros aspectos.

Además de ello la empresa logró, un 5% más de adhesiones de sus clientes a la póliza electrónica, llegando a un 94%; y disminuyó 77% las impresiones en relación al ejercicio anterior.

2 - Procesos de Economía Circular: como avances del último ejercicio, cabe destacar la recuperación de +3.200 autopartes de vehículos siniestrados, 690kg de RAEEs de siniestros, y +45.000kg de residuos de la operación que fueron entregados para una segunda vida útil.

3 - Riesgos y oportunidades del cambio climático: como respuesta a los eventos climáticos ocurridos en el país— muchos de ellos extremos— la empresa montó operativos especiales para brindar contención, asesoramiento y respuestas concretas a los asegurados ante la crisis. En total destinó +de 82 millones de dólares en pagos más reservas por siniestros por eventos climáticos.

De esta manera, Grupo Sancor Seguros reafirma su compromiso con la mejora continua y la construcción de un modelo de negocio cada vez más sostenible, contribuyendo activamente a una transición ambiental justa.

QUALIA

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



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



Fraude, ransomware y aplicaciones falsas ya están atacando la FIFA 2026



● La **Copa Mundial de la FIFA 2026** comienza el 11 de junio. En 16 ciudades de **Estados Unidos, Canadá y México**, miles de millones de personas la verán, viajarán, apostarán y gastarán. Los ciberdelincuentes también han estado observando, y desde hace mucho más tiempo.

Check Point Research y **Check Point Exposure Management** dedicaron el último año a monitorear el panorama de amenazas cibernéticas que se está desarrollando en torno a este torneo. Lo que surgió fue un esfuerzo coordinado de preparación en tres sectores clave para la economía de la **Copa Mundial**: finanzas, viajes y hostelería, y apuestas. La infraestructura ya está construida y la mayor parte ya está operativa.

Sector financiero: El fraude sigue al dinero

El ecosistema financiero que rodea a cualquier megaevento es precisamente el entorno que prefieren los ciberdelincuentes. El aumento vertiginoso del volumen de transacciones, los comerciantes desconocidos, los plazos de compra reducidos y los flujos internacionales disminuyen el escrutinio que normalmente frena el fraude.

En torno a este torneo, las estafas con criptomonedas impulsadas por eventos están proliferando. Tokens como **\$WORLDUCUP** presentan las características típicas de las estafas de suplantación de identidad: ningún equipo identificable, ninguna auditoría de seguridad independiente, ninguna afiliación con la **FIFA** y una agresiva promoción en redes sociales diseñada para explotar la expectativa previa al torneo.

En el lado del consumidor, el fraude con tarjeta no presente y las campañas de ingeniería social están replicando patrones documentados en **Qatar 2022** y **París 2024**, dirigidos a la compra de entradas, viajes y servicios de hostelería.

En el ámbito B2B, la situación es aún más crítica. Un estudio de Proofpoint reveló que más de un tercio de los socios oficiales de la **Copa Mundial de la FIFA 2026** carecen de la aplicación suficiente de **DMARC** para prevenir la suplantación de dominio en sus cadenas de suministro. Esa brecha abre la puerta al fraude por correo electrónico empresarial, donde se generan facturas fraudulentas y se redirigen pagos con mínimas dificultades. **FinCEN** también ha emitido advertencias sobre el elevado riesgo de blanqueo de capitales, ya que los flujos de efectivo transfronterizos en torno al torneo ejercen presión sobre los bancos, las plataformas fintech y los procesadores de pagos que operan cerca de las ciudades sede.

Más allá del fraude, los ecosistemas financieros en torno a la **Copa Mundial** también están expuestos a una mayor actividad delictiva organizada. Las autoridades han advertido que el aumento de las transacciones transfronterizas y el flujo de visitantes crea oportunidades para el lavado de dinero y las redes de trata de personas, especialmente en las ciudades anfitrionas. Esto ejerce una presión adicional sobre los bancos, las plataformas fintech, los casinos y los procesadores de pagos, que deben monitorear los patrones de transacciones anómalas vinculadas a actividades de explotación.

Transporte y hostelería: Tolerancia cero ante las interrupciones del servicio, máxima presión para pagar. Los ciberdelincuentes han atacado la infraestructura de transporte y hostelería en todos los grandes torneos recientes, y las tácticas se han intensificado en cada ocasión.

En la **Copa Mundial de Brasil 2014**, **Anonymous** lanzó ataques **DDoS** coordinados contra el sitio web oficial del torneo, portales gubernamentales y patrocinadores corporativos, incluyendo Emirates Airline. En **PyeongChang 2018**, un malware destructivo denominado **Olympic Destroyer** paralizó el sitio web oficial de los **Juegos Olímpicos**, las plataformas de venta de entradas y el Wi-Fi del estadio durante la ceremonia de apertura, dejando a miles de personas sin poder imprimir sus entradas. En la **Copa Mundial de Qatar 2022**, un grupo vinculado a **China** comprometió discretamente al proveedor de telecomunicaciones que daba soporte a las operaciones de la **Copa Mundial**, insertando un acceso persistente en la infraestructura de red que pasó desapercibido durante todo el torneo.

Más recientemente, durante los **Juegos Olímpicos de Invierno de Milán-Cortina 2026**, **NoName057(16)** lanzó campañas **DDoS** contra los servicios de hostelería y transporte italianos, mientras que la infraestructura de señalización ferroviaria fue sabotada físicamente. Ambos eventos coincidieron con la ceremonia de apertura. Más cerca de casa, el fraude dirigido a los aficionados ya está en auge. Los dominios que imitaban a los de la **FIFA**, suplantando la identidad de hoteles y plataformas de reservas de viajes, alcanzaron su punto máximo en abril de 2026, y las marcas de alojamiento representaron el 56 % de la actividad de suplantación en la muestra. Estos sitios ya están creados y listos para su uso.

Con 16 ciudades sede en tres países y millones de aficionados en tránsito, la superficie de ataque para la **FIFA 2026** es mayor que la

Breves de Informe

de cualquier torneo anterior. El precedente histórico deja claro lo que vendrá después.

Apuestas: La infraestructura está preparada y lista.

El sector de las apuestas se enfrenta a una amenaza estructuralmente diferente a las demás: gran parte de la infraestructura fraudulenta ya está registrada, parcialmente desplegada y a la espera de activación. Dominios con contenido provisional, páginas de destino inactivas y configuraciones incompletas sugieren que los atacantes están programando la activación para que coincida con el pico de actividad de apuestas durante el torneo.

Un análisis de investigación de **Check Point Exposure Management** de una muestra de 758 dominios (datos de registro de dominios de código abierto) muestra que solo abril de 2026 representó el 22 % de los registros de dominios similares a marcas de todo el año, ocho semanas antes del inicio. Marzo y abril juntos representan el 34 % de la muestra anual. Los dominios presentan contenido de marcador de posición, páginas de error de **Cloudflare** o temas genéricos de apuestas, lo que concuerda con la estrategia de los operadores de preparar la infraestructura para su activación en las dos últimas semanas antes del 11 de junio.

La suplantación de identidad en aplicaciones móviles se ha disparado hasta alcanzar aproximadamente 60 veces el nivel base fuera de los torneos, en comparación con el mismo período de 2025. Se publicaron más de 35 aplicaciones falsas de apuestas deportivas confirmadas en **Google Play**, en una operación coordinada dirigida a varias marcas importantes con cuentas de desarrollador ficticias. Mientras tanto, los canales de pronosticadores en **Telegram** ya están implementando esquemas de abuso de bonos, captando seguidores mediante enlaces de referencia y dividiendo las predicciones entre la audiencia para mantener la ilusión de ganar, al tiempo que obtienen comisiones de afiliados de operadores legítimos.

La exposición regulatoria es fundamental. Los reguladores estatales de **EE. UU.**, la **AGCO de Ontario** y la **Comisión de Juego del Reino Unido** han anunciado un mayor control durante el período de torneos. Los operadores cuyos afiliados infrinjan las normas pueden enfrentar sanciones incluso si el operador no tenía conocimiento de ello. Esto representa una responsabilidad significativa cuando la actividad de los afiliados aumenta y la verificación está bajo presión. La razón por la que los atacantes se centran en los servicios financieros, el transporte y los juegos de azar es sencilla: estos sectores son fundamentales para la economía del Mundial. Procesan los mayores volúmenes de transacciones, operan bajo presión de tiempo y dependen en gran medida de la confianza de los usuarios, lo que los convierte en objetivos ideales para ataques diseñados para escalar rápidamente y causar interrupciones visibles.

Qué significa esto para su postura de seguridad

El denominador común en los tres sectores es el factor tiempo. Los ciberdelincuentes ya están preparando infraestructura, probando puntos de entrada y activando campañas en momentos de máxima visibilidad y presión operativa. Para cuando comience el torneo, el margen de tiempo para la preparación prácticamente habrá desaparecido. Este informe destaca un cambio en la forma en que se desarrollan las ciberamenazas en torno a eventos globales: los atacantes ya no esperan oportunidades, sino que las crean con antelación. Para las organizaciones, esto significa que la preparación debe comenzar antes del torneo. Para los aficionados, significa reconocer que la confianza por sí sola ya no es suficiente.

La solución de **Gestión de la Exposición de Check Point** proporciona monitorización continua de la suplantación de identidad de marca, las superficies de ataque expuestas, las señales de la dark web y la actividad de los ciberdelincuentes, lo que brinda a los equipos de seguridad y marketing la visibilidad necesaria para actuar antes de que se active la infraestructura preparada.

El informe completo abarca los tres sectores en profundidad, incluyendo incidentes específicos, perfiles de ciberdelincuentes, paralelismos históricos con **Qatar 2022** y **París 2024**, y recomendaciones adaptadas a los servicios financieros, el transporte y la hostelería, y los operadores de juegos de azar. En un evento definido por su escala y visibilidad globales, incluso un solo incidente cibernético puede convertirse rápidamente en una noticia mundial.



Una reforma que puede marcar el camino para otras provincias

La experiencia de Santa Fe demuestra que es posible avanzar hacia un sistema de riesgos del trabajo más previsible, técnico y sustentable. El desafío ahora es que otras jurisdicciones se animen a discutir reformas similares.

Por Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal y Presidente de ADIRA

● Quienes formamos parte del sistema asegurador conocemos desde hace años una realidad difícil de sostener: mientras los índices de siniestralidad laboral muestran una tendencia descendente, la litigiosidad continúa creciendo en distintas provincias del país. Esa distorsión no solo afecta la sustentabilidad del sistema de riesgos del trabajo, sino

también la competitividad de las empresas, especialmente de las pequeñas y medianas.

En ese contexto, la reforma impulsada por la provincia de Santa Fe presenta una señal muy positiva. La sanción de la Ley 14.437 introduce cambios relevantes al Código Procesal Laboral y a la ley provincial de adhesión al sistema de riesgos del trabajo, con un objetivo claro: reducir la litigiosidad innecesaria, fortalecer la objetividad técnica y mejorar la previsibilidad para trabajadores, empleadores y aseguradoras.

Se trata de una iniciativa importante porque aborda algunos de los principales problemas que vienen afectando al sistema. Durante años, muchos procesos judiciales avanzaron sin una fundamentación técnica suficiente respecto de lo resuelto previamente por las Comisiones Médicas. A eso se sumó un esquema pericial que, en algunos casos, generaba incentivos distorsivos y profundizaba la conflictividad.

La nueva normativa introduce criterios más claros. Por un lado, exige que quienes recurran a la Justicia expongan fundamentos concretos que justifiquen apartarse del dictamen administrativo. Por otro lado, crea un Cuerpo Especializado de Profesionales dentro del Poder Judicial, integrado por expertos seleccionados por concurso, para intervenir en las pericias vinculadas a accidentes y enfermedades laborales. Este último punto es especialmente relevante. La calidad técnica y la objetividad de las pericias son fundamentales para recuperar confianza en el sistema. Cuando existen reglas claras, criterios homogéneos y previsibilidad, se generan mejores condiciones para todos los actores involucrados.

El impacto de estas reformas excede lo jurídico. En provincias con fuerte perfil productivo, como Santa Fe, los costos asociados a la litigiosidad laboral terminan impactando directamente sobre las empresas, el empleo y la inversión. Para muchas PyMEs, la incertidumbre sobre los costos futuros vinculados a reclamos judiciales representa una dificultad concreta al momento de planificar, contratar o crecer. Por eso, avanzar hacia sistemas más eficientes y técnicamente sólidos no debería entenderse únicamente como una discusión del sector asegurador. También es una conversación sobre competitividad, desarrollo productivo y generación de empleo formal.

Desde ADIRA venimos sosteniendo la importancia de promover marcos regulatorios que aporten mayor previsibilidad y reduzcan la conflictividad innecesaria, sin afectar los derechos de los trabajadores. La experiencia de Santa Fe demuestra que es posible avanzar en ese equilibrio. Naturalmente, el verdadero desafío comienza ahora: la implementación. Será clave que el nuevo esquema funcione con agilidad, profesionalismo y transparencia para que pueda cumplir con los objetivos planteados. Pero más allá de su aplicación concreta, la iniciativa santafesina deja una señal importante para el resto del país. Argentina necesita discutir cómo construir sistemas laborales y aseguradores más modernos, eficientes y sostenibles. Y en esa conversación, sería muy valioso que otras provincias también se animen a impulsar reformas que ayuden a reducir la litigiosidad, fortalecer la seguridad jurídica y generar mejores condiciones para producir y trabajar.

Nación Seguros obtuvo un importante premio por su programa de cultura aseguradora



● **Nación Seguros** recibió el premio bronce **PAMOIC (Premio Argentino a las Mejores Organizaciones de Interacción con Clientes)** en la categoría **Mejor Contribución en Responsabilidad Social**, por el programa **“Riesgo: el juego que conecta seguros, personas y territorio”**. El galardón fue entregado durante la ceremonia realizada en el **Hotel Emperador** en la Ciudad de Buenos Aires en el marco del **Congreso CRIC 2026**.

“Riesgo” es un juego diseñado por la compañía para transformar la forma en que las personas se relacionan con el seguro: sin tecnicismos, con una lógica accesible y adaptada a las realidades de cada comunidad. La propuesta se desarrolla en formato taller, integrando la voz de los participantes y abordando situaciones concretas de su entorno. *“Creemos profundamente que construir cultura aseguradora no pasa solo por explicar productos, sino por generar comprensión, cercanía y sentido. Por eso desarrollamos una propuesta lúdica pensada para llevar el mundo de los seguros a territorio, de manera simple, participativa y accesible, especialmente para quienes no tienen familiaridad con estos conceptos”*, destacó **Reynaldo Bianco**, gerente de **Sostenibilidad y Cultura de Nación Seguros**.

El programa apunta a instalar la idea del seguro como herramienta de protección económica y social, especialmente entre quienes tienen menor acceso a información sobre el sector.

Los premios **PAMOIC** reconocen anualmente las mejores prácticas en experiencia de cliente, **CRM** y responsabilidad social en la Argentina, y habilitan a sus ganadores a participar del **Premio LATAM** que otorga la **Alianza Latinoamericana de Organizaciones para la Interacción con Clientes (ALOIC)**.

Confía tranquilo

Serena ART es una nueva manera de proteger el bienestar y la tranquilidad de las personas.

Como parte del Grupo Lapachos, estamos diseñando un enfoque de prevención integral, que incorpora las soluciones tecnológicas más innovadoras para que puedas concentrarte en asesorar y sumar cada día más clientes.

Queremos que seas nuestro socio, tenés todo el potencial para ayudarnos a construir una marca que responda y te respalde.



SUMATE A NUESTRO EQUIPO / ATENCIÓN BROKERS Y PAS:

atencionalcliente@serenaseguros.com.ar

www.serenart.com.ar @serenaseguros.art

Serena
Y TODOS SEGUROS.

www.argentina.gob.ar/srt

0800-666-6778

SRT
Superintendencia de Riesgos del Trabajo

RUS participó del Social Media Day Buenos Aires y puso el foco en la venta de servicios en la era de la IA

Río Uruguay Seguros (RUS) participó de una nueva edición del Social Media Day Buenos Aires, uno de los encuentros de referencia para la industria digital, la comunicación, el marketing y la tecnología, realizado en la Usina del Arte, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.



En ese marco, Andrés Fiorotto, integrante del Laboratorio Digital de RUS, brindó la presentación "La venta de servicios en la era de la IA: cómo prepararnos para cuando el que decide no es un humano", donde abordó uno de los cambios más relevantes que empiezan a impactar en el comercio digital: el avance del modelo B2IA, también conocido como Business to Artificial Intelligence o Business to Agent.

¿Qué es el modelo B2IA o Business to Agent?

Este nuevo paradigma plantea una transformación profunda: en muchos procesos de búsqueda, comparación, recomendación y contratación, el interlocutor ya no será necesariamente una persona, sino un agente de inteligencia artificial actuando en su nombre. En otras palabras, la empresa no solo deberá convencer a un cliente humano, sino también ser entendible, confiable y elegible para sistemas automatizados capaces de analizar datos, comparar opciones y ejecutar decisiones.

Durante su exposición, Fiorotto señaló que la inteligencia artificial ya no debe ser pensada como una tendencia lejana o como una herramienta aislada, sino como una nueva capa de interacción entre las personas, las empresas y los servicios. En ese contexto, sostuvo que las organizaciones deberán revisar cómo presentan su información, cómo estructuran sus datos, cómo diseñan sus plataformas y cómo preparan sus equipos para operar en entornos cada vez más automatizados.

Empresas "legibles para máquinas"

Uno de los puntos centrales de la presentación fue que las empresas que venden servicios deberán volverse "legibles para máquinas". Esto implica contar con información clara, actualizada y estructurada sobre productos, precios, condiciones, disponibilidad y procesos de contratación. Si una plataforma no puede ser comprendida por un agente de IA, corre el riesgo de quedar fuera del radar de las nuevas formas de búsqueda y compra digital.

El mercado global ya avanza: Visa, Mastercard, PayPal y Google

El fenómeno ya empieza a tomar forma en el mercado global. Grandes actores del ecosistema de pagos y comercio digital avanzan en soluciones orientadas a permitir operaciones realizadas por agentes de inteligencia artificial. Visa, Mastercard, PayPal y Google, entre otros, vienen desarrollando infraestructuras para que estos agentes puedan buscar, comparar, autorizar y completar transacciones de manera segura, con distintos niveles de control humano, autenticación y trazabilidad.

Repensar la experiencia de cliente

Este escenario obliga a repensar la experiencia del cliente. Hasta ahora, muchas plataformas digitales fueron diseñadas para personas que navegan, leen, hacen clic y completan formularios. Pero en la era B2IA, también deberán estar preparadas para que una inteligencia artificial consulte información, interprete condiciones, compare alternativas y eventualmente avance en una contratación. La experiencia ya no será únicamente humana: será también una experiencia de IA.

GEO: ser elegido por la IA, no solo por una persona

En esa línea, Fiorotto destacó la importancia de disciplinas emergentes como el GEO, u optimización para motores generativos, que busca que los contenidos de una organización puedan ser encontrados, comprendidos, citados y recomendados por sistemas como ChatGPT, Gemini, Perplexity o los nuevos entornos de búsqueda con inteligencia artificial. Si el SEO tradicional buscaba aparecer ante una persona que hacía clic en un resultado, el GEO apunta a ser elegido por una IA como respuesta confiable.

El "síndrome del bote de remos"

La charla también puso el foco en un aspecto clave: la tecnología por sí sola no alcanza. La adopción real de inteligencia artificial exige cultura, liderazgo, capacitación y trabajo transversal. Fiorotto advirtió sobre lo que denominó el "síndrome del bote de remos". La metáfora resume uno de los grandes desafíos actuales. Muchas organizaciones incorporan herramientas de IA, lanzan pilotos o contratan plataformas, pero no siempre definen cómo se integran al trabajo diario, qué procesos deben cambiar, qué decisiones pueden automatizarse, qué riesgos deben gestionarse y qué capacidades deben desarrollar las personas. El resultado suele ser una adopción fragmentada: mucha actividad, pero poco impacto.

Breves de Informe

La cultura organizacional, una pata fundamental

Por eso, la cultura organizacional aparece como una pata fundamental para el éxito de cualquier estrategia de inteligencia artificial. Las empresas que logren avanzar no serán necesariamente las que compren más tecnología, sino las que consigan integrar esa tecnología con sus equipos, sus procesos, sus datos y sus decisiones. La IA no reemplaza la inteligencia organizacional: la exige.

RUS Market: la respuesta concreta de RUS

Como parte de este camino de preparación, RUS ya presentó RUS Market, una plataforma digital disponible en www.rus.com.ar que permite buscar, cotizar y contratar seguros de manera simple, integrando una experiencia inspirada en los hábitos digitales actuales.

RUS Market combina un buscador inteligente, pensado para que las personas puedan encontrar coberturas de forma sencilla, con una lógica de carrito de compras que permite sumar más de un seguro en una misma operación. La propuesta se enfoca en simplificar la contratación, reducir fricciones y acercar el seguro a una experiencia digital más ágil, clara y familiar para los usuarios.

Además, la plataforma contempla un punto estratégico para el ecosistema asegurador: la posibilidad de que los Productores Asesores de Seguros utilicen estas herramientas para sus propias ventas, ampliando sus capacidades digitales sin perder su rol de cercanía, asesoramiento y construcción de confianza.

De esta manera, RUS Market no solo representa una mejora en la experiencia de contratación online, sino también una respuesta concreta frente a los cambios que trae la inteligencia artificial aplicada al comercio y los servicios. En un escenario donde los agentes de IA comienzan a intervenir en la decisión de compra, contar con plataformas más claras, estructuradas, integradas y fáciles de interpretar se vuelve una ventaja competitiva.

La participación de RUS en el Social Media Day Buenos Aires refuerza el compromiso de la compañía con la innovación, la transformación digital y la construcción de nuevas formas de vinculación con asegurados, productores y comunidades. La inteligencia artificial abre una etapa de enormes oportunidades, pero también exige preparación, criterio y capacidad de adaptación.

El desafío ya no es solamente incorporar IA. El verdadero desafío es construir organizaciones capaces de aprovecharla.



Agentes de IA, principal vulnerabilidad para la banca latinoamericana y mundial el próximo año

- Encuesta a 1,440 líderes de 25 países revela que las pérdidas por fraude siguen aumentando en todo el mundo
- Las instituciones financieras en América Latina (89%) son las que tienen más probabilidades de haber sufrido ataques que utilizan IA con agentes

Las instituciones financieras de todo el mundo parecen estar profundamente preocupadas por el presente y el futuro del fraude impulsado por inteligencia artificial. En una nueva encuesta realizada a 1,440 líderes de gestión de fraude, prevención de lavado de dinero (AML), riesgo y cumplimiento en bancos de 25 países de cinco continentes, el 84% de los encuestados identifica a los agentes de IA como la mayor vulnerabilidad explotable para la industria en los próximos 12 meses. Además, el 88% afirma que la IA ya ha incrementado la sofisticación del fraude, el 60% considera que la banca mediada por IA reducirá la eficacia de las defensas tradicionales contra el fraude, y el 72% cree que será muy difícil distinguir entre acciones legítimas asistidas por IA y actividades maliciosas o manipuladas por IA en un futuro donde los agentes de IA inician transacciones de manera habitual.

"La IA está comenzando a transformar la manera en que los clientes interactúan con los sitios de comercio electrónico y las instituciones financieras, y también cambiará la forma en que los delincuentes ejecutan fraudes y otros delitos financieros", señaló Gadi Mazor, CEO de BioCatch. "A medida que las interacciones digitales continúan creciendo en velocidad, automatización y dependencia de agentes inteligentes, debemos ir más allá de las verificaciones estáticas de identidad y avanzar hacia una comprensión más profunda e inmediata del comportamiento, la intención y la confianza".

Encargada por BioCatch, empresa especializada en la prevención de fraude y delitos financieros mediante el reconocimiento de patrones de comportamiento humano, la encuesta también evidencia el crecimiento acelerado del fraude a nivel global. En la edición 2025 de este informe, el 71% de los encuestados reportó un aumento en los intentos de fraude dentro de su organización. En 2026, esa cifra ascendió al 81%. Aún más significativo, el porcentaje de participantes de Latinoamérica que reportó un incremento interanual en las pérdidas por fraude en su banco pasó del 57% al 78%.

Casi la mitad de los encuestados este año afirma que su organización pierde más de 10 millones de dólares anuales debido al fraude; el 20% reporta pérdidas superiores a 25 millones de dólares y el 5% supera los 50 millones de dólares al año. Los líderes bancarios consultados —todos con cargos gerenciales o superiores, de los cuales el 79% ocupa posiciones de dirección o más altas y el 23% forma parte del comité ejecutivo de su banco— también muestran un fuerte interés en la colaboración entre instituciones. El 86% considera que acceder a inteligencia compartida en tiempo real sobre la cuenta receptora en una transferencia interbancaria mejoraría

la capacidad de su banco para detener estafas, mientras que el 85% afirma que este intercambio de información ayudaría a prevenir el fraude y otros delitos financieros. Esta cifra es aún mayor (90%) en Argentina y Australia, donde los bancos colaboran para compartir el riesgo del importe del destinatario en tiempo real.

Otros hallazgos clave

- Los ataques con IA agéntica ya son una realidad: Cuatro de cada cinco encuestados (80%) afirman que su institución ya ha enfrentado ataques que utilizan IA agéntica. Las instituciones financieras en América Latina (89%) son las que tienen más probabilidades de haber sufrido ataques que utilizan IA con agentes
- La confianza del cliente es una prioridad: Más del 96% señala que su institución ya mide la pérdida de clientes relacionada específicamente con experiencias de fraude y estafas, mientras que el 39% afirma que este indicador es un factor principal en las decisiones de inversión.
- La fricción generalizada es un problema: Más de dos tercios (68%) de los líderes bancarios consideran que el enfoque de su organización para prevenir y reembolsar casos de fraude y delitos financieros ha resultado en una pérdida neta de clientes. Aunque más de la mitad (56%) atribuye esta pérdida a casos de fraude no reembolsados, el 44% restante considera que el exceso de fricción en la experiencia del cliente es el principal responsable.
- El fraude se está acelerando: Más de tres cuartas partes (76%) de los encuestados afirman estar muy preocupados por el aumento en la velocidad de las actividades fraudulentas en su región.

Consulte el [informe interactivo completo \(en inglés\)](#) o descargue la versión en PDF en español para conocer todos los resultados del estudio.



Pilkington celebra el día del trabajador y trabajadora del vidrio reconociendo a quienes forman parte de su historia



Cada 11 de junio se conmemora en Argentina el día del trabajador y trabajadora del vidrio, una fecha que pone en valor el trabajo, la dedicación y el conocimiento de quienes forman parte de una industria esencial para el desarrollo y la seguridad de millones de personas. En este contexto, Pilkington aprovecha la ocasión para reconocer especialmente a los vidrieros: trabajadores de la empresa, instaladores y talleres que, con su experiencia y compromiso diario, constituyen una parte fundamental de la cadena de valor de la compañía y contribuyen a sostener los más altos estándares de calidad en la industria automotriz.

La fecha adquiere un significado aún más especial para la marca este año, en el marco de la celebración de sus 200 años de historia a nivel global. Dos siglos de trayectoria en los que la innovación, la evolución tecnológica y el trabajo conjunto con las personas fueron pilares fundamentales para el crecimiento de la compañía y el desarrollo del vidrio automotriz.

A lo largo de estos años, Pilkington acompañó la transformación de la industria, impulsando avances que permitieron mejorar la seguridad, la calidad y el desempeño de los cristales automotrices. Sin embargo, detrás de cada innovación siempre hubo personas: equipos de trabajo, especialistas, instaladores y talleres que aportaron su experiencia y conocimiento para impulsar y potenciar esa evolución constante.

En Argentina, la Red de Servicios Pilkington (RSP) representa ese vínculo cercano con quienes trabajan día a día en contacto directo con el cliente final, desempeñando un rol clave no solo en la instalación de cristales originales, sino también en la concientización sobre la importancia de la seguridad vial y la correcta instalación de cristales automotrices.

La compañía destaca especialmente el valor del oficio y la importancia de seguir impulsando espacios de capacitación, desarrollo y actualización constante, entendiendo que el crecimiento de la industria también depende del fortalecimiento de las personas que la integran. En un contexto donde la tecnología y los procesos evolucionan de manera permanente, el trabajo de los vidrieros continúa siendo indispensable. La experiencia técnica, la precisión y el compromiso siguen marcando la diferencia en una actividad donde la seguridad ocupa un lugar central.

A 200 años de sus inicios, Pilkington reafirma su compromiso con la innovación, la calidad y las personas que forman parte de su historia, celebrando este trabajador y trabajadora del vidrio junto a quienes, con su trabajo diario, ayudan a seguir construyendo el futuro de la industria automotriz.

ATM SEGUROS

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**

YOLO potencia al sector retail con una innovadora propuesta integral de soluciones

Hawk Group, a través de YOLO como protagonista, consolida su liderazgo al integrar las capacidades de sus unidades de negocios, combinando producto, tecnología, servicios, garantías extendidas y soluciones financieras orientadas a acompañar las necesidades actuales del canal. En este marco, su innovadora propuesta fue reconocida con el premio a la Mejor Presentación Comercial durante la 22ª edición de Retail 100.

● Hawk Group, grupo líder en seguros, asistencias y soluciones financieras, presentó en Retail 100 su renovada visión estratégica para el sector retail, basada en la integración de herramientas que permiten a los comercios potenciar sus ventas, generar valor agregado y ampliar de manera significativa las oportunidades para los consumidores.

En un contexto económico donde los puntos de venta enfrentan constantes desafíos vinculados a la rentabilidad, la conversión y la experiencia de compra, la compañía ha consolidado una propuesta de valor construida a partir de la sinergia y complementariedad entre sus distintas unidades de negocio y partners estratégicos. El ecosistema impulsado por la empresa busca integrar las capacidades de YOLO Latam, Assist Blister, PCBOX, KANY y AIOTEK, logrando una convergencia única que combina producto, tecnología, servicios, garantías extendidas y soluciones financieras de vanguardia.

"El retail moderno necesita soluciones que acompañen y potencien todo el proceso comercial. Esta integración estratégica que hemos desarrollado busca dar valor desde la concepción del producto, pasando por los servicios y la financiación, hasta enriquecer la experiencia final del cliente", explicó Sebastián Larrea, CEO de Hawk Group. "Nuestro principal objetivo, que mantenemos claro desde hace más de 25 años, es seguir cons-



Palabras de Sebastian Larrea, CEO de Hawk

Breves de Informe

truyendo y fortaleciendo nuestro vínculo comercial junto a nuestros partners, brindándoles las herramientas necesarias para crecer".

Este innovador enfoque de negocios fue exhibido recientemente bajo el concepto de Salón YOLO, un espacio disruptivo pensado para generar encuentros, acercar soluciones e intercambiar experiencias. La presentación se llevó a cabo en el marco de la 22ª edición del encuentro de negocios Retail 100, conformado por dos jornadas marcadas por el análisis de los desafíos que atraviesa actualmente el sector.

En este escenario, que congregó a los principales referentes del canal, la iniciativa integral presentada con YOLO como protagonista y su propuesta de financiación ágil como eje central, fue distinguida con el reconocimiento a la Mejor Presentación Comercial.

"Este reconocimiento nos impulsa a seguir innovando y desarrollando soluciones que conecten de manera efectiva las necesidades de los comercios con las altas expectativas de los consumidores de hoy", agregó Sebastián Larrea. "Entendemos que el futuro del retail pasa inevitablemente por la integración de servicios. El galardón recibido representa una validación de la estrategia impulsada por la compañía para construir propuestas integrales y robustas que acompañen la evolución del mercado".

Con esta visión integradora, Hawk Group reafirma su compromiso de brindar al canal retail un modelo de negocios transparente y tecnológico, posicionándose como un aliado estratégico que transforma la experiencia de consumo y asegura la competitividad de los puntos de venta en todo el país.

Seguro Integral de Consorcios: qué cubre y por qué es clave para la protección de los edificios

Desde incendios y daños materiales hasta reclamos por accidentes en espacios comunes, el Seguro Integral de Consorcios cumple un rol central en la protección de edificios y propietarios. Qué establece la normativa vigente y cuáles son las coberturas más relevantes.

● Los edificios bajo el régimen de propiedad horizontal comparten espacios, servicios y también responsabilidades. Ascensores, escaleras, pasillos, instalaciones y demás áreas comunes pueden ser escenario de accidentes o daños que involucren a propietarios, inquilinos, empleados y terceros.

En este contexto, el Seguro Integral de Consorcios constituye una herramienta fundamental para proteger el patrimonio común y afrontar las consecuencias económicas derivadas de siniestros o reclamos. De acuerdo con la normativa vigente, los consorcios deben contar con



una cobertura que incluya, como mínimo, incendio y responsabilidad civil. Además, la obligación no se limita a la contratación del seguro, sino también a mantener la póliza vigente y al día.

Especialistas La Perseverancia Seguros, compañía líder en el mercado con más de 120 años de trayectoria, advierten que las principales dificultades surgen cuando el inmueble está asegurado por debajo de su valor de reconstrucción. "En esos casos, ante un siniestro, la indemnización puede resultar insuficiente para cubrir los daños", detalla Adalberto Bruzzone, director de la aseguradora oriunda de Tres Arroyos.

Entre las coberturas más relevantes del Seguro Integral de Consorcios se encuentran:

- daños por incendio, rayo o explosión en áreas comunes
- responsabilidad civil frente a reclamos de terceros por accidentes o daños materiales
- protección ante robos de bienes pertenecientes al consorcio
- cobertura por rotura de cristales en espacios comunes.

Existen aún ciertas dudas alrededor de quien debe contratar este seguro. "La responsabilidad de contratar y renovar el seguro recae sobre el administrador, aunque los propietarios también tienen un rol importante al informarse sobre el alcance de la póliza y verificar que las sumas aseguradas sean adecuadas para las características del edificio" explica Bruzzone.

Contar con una cobertura acorde a los riesgos y necesidades de cada inmueble permite resguardar el patrimonio común y brindar mayor previsibilidad frente a situaciones imprevistas que puedan afectar la vida cotidiana de la comunidad consorcial.

Relanzamiento de seguros de vida con ahorro y seguros de retiro

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

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

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida

fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler

hector.gueler@milliman.com

milliman.com

Paraguay 610 Piso 25
(5411) 4314-6230

Informe
operadores de mercado

100k
1k

Seguinos en nuestras Redes Sociales

CON UNA TRAYECTORIA DE **MÁS DE 33 AÑOS**
 COMO PUBLICACIÓN ESPECIALIZADA EN SEGUROS,
 TECNOLOGÍA Y SISTEMA FINANCIERO,
INFORME OPERADORES DE MERCADO
 HOY PRESENTA UNA PROPUESTA 100% DIGITAL,
 A TRAVÉS DE SU REVISTA QUINCENAL, SITIO WEB Y NEWSLETTER

informe
 operadores de mercado

Lo que en un principio fue una reacción debida al **Aislamiento Social Preventivo Obligatorio** que impuso la pandemia **Covid-19**, hoy se transformó en la adopción consciente de un formato alineado a las actuales tendencias de consumo de **información** y a la reducción de la utilización del papel impreso, como una medida tendiente a **priorizar el Medioambiente y la Sustentabilidad**.

PARA VER LAS
 EDICIONES
 ANTERIORES



gourmend



profile
 profile

CARMEN

El pastificio palermitano que combina tradición, brasas y creatividad

En la esquina de Gurruchaga y Pasaje Cabrer se erige Carmen, el restaurante especializado en pastas, fundado por cinco jóvenes amigos amantes de la gastronomía.

ficha técnica

NOMBRE	Carmen
DOMICILIO	Gurruchaga 1428, Palermo
ESPECIALIDAD	Pastas
VIARIOS	un restaurante y pastificio que logra unir el ritual de la pasta con el sabor inconfundible del fuego
INSTAGRAM:	@carmen.pasta
PÁGINA WEB:	https://carmenpasta.com/
WHATSAPP:	+54 9 11 7368-6443
HORARIO:	martes a sábados de 19 a 00:30 h y sábados y domingos de 12 a 16:30 h.

En la esquina de Gurruchaga y Pasaje Cabrer se encuentra **Carmen**, un restaurante y pastificio que logra unir el ritual de la pasta con el sabor inconfundible del fuego. Liderado por el chef **Nacho Feibermann**, **Carmen** se distingue por elaborar sus pastas a la vista y por una propuesta gastronómica en la que las brasas son protagonistas, un diferencial poco explorado en las casas de pastas porteñas.

Desde su fachada se puede apreciar el pastificio a través de amplios ventanales, donde cada día se amasan pastas frescas que luego cobran vida en el salón. El espacio se organiza en distintos ambientes pensados para disfrutar la experiencia de diferentes maneras: un salón principal con ladrillos a la vista y barra de cocina abierta, un deck sobre la vereda, ideal para las noches templadas y, como gran diferencial, un jardín interno rodeado de plantas, luz natural y vegetación, que funciona como un oasis urbano y se convierte en uno de los rincones más buscados del restaurante. Este patio central aporta frescura, intimidad y una atmósfera relajada que invita a quedarse.

Feibermann, cocinero rosarino que participó en **"MasterChef"**, siempre estuvo marcado por la comida familiar. En **Carmen**, retoma esos recuerdos para reinterpretar la tradición con el sello del fuego: batatas, papas y remolachas al rescoldo, hongos ahumados, morrones quemados para la passata, un fagotini relleno de asado cocido cinco horas a baja temperatura con espinillo, y el ojo de bife con la misma técnica lenta y aromática. Así, los clásicos se transforman y adquieren un carácter singular.

La carta refleja esa impronta. Entre las entradas, destacan el gran Raviolón ➔



Nacho Feibermann



Desde su fachada se puede apreciar el pastificio a través de amplios ventanales, donde cada día se amasan pastas frescas que luego cobran vida en el salón



→ frito con centro de yema, tomates, mozzarella, pesto y olivas negras, las Croquetas de hongos ahumados con salsa sweet chilli y la última incorporación: los Langostinos a la brasa, con emulsión de limones quemados, alioli y polvo de algas. Las pastas de autor son protagonistas, como la Girandola rellena de batata asada con parmesano, castañas, manteca y menta; los Cappelletti de remolacha al rescoldo con provolone, pangrattato, manteca y lima; el Fagotini de asado con blend de vacío y roastbeef a la brasa, passata de pimientos ahumados y tomates orgánicos, y los Tortelli de hongos al kamado, con ricota, provolone y beurre blanc. El último ingreso a la carta es el plato Cavatelli de mar, una preparación que incluye cavatelli de sémola, bisque de langostinos y vieiras. Entre las opciones tradicionales, figuran el Ojo de bife & gnocchi —ojo de bife al Kamado, Demiglace, gnocchi de papa al rescoldo y azafrán—, el Cacio e pepe con pasta a elección y el Rotolo —espinaca, acelga, ricota y parmesano con Passata—.



Para el final, la propuesta incluye postres como la pavlova con crema, frutas de estación y coulis; el tiramisú de mascarpone, el típico queso y dulce con queso quartirolo, batata o membrillo y frutos secos, y el flan casero con crema o dulce de leche.

El maridaje se resuelve con una carta de vinos que recorre blancos frescos, tintos expresivos, espumantes y etiquetas de gran estructura. Acompañan cócteles clásicos como Negroni, Aperol Spritz y Gin Tonic, además de cerveza y opciones sin alcohol como limonadas y café. El servicio de mesa incluye pan de masa madre y agua, con o sin gas, libre durante toda la experiencia.

Con la combinación de pastas hechas en el día, brasas que imprimen carácter y un ambiente pensado para el disfrute, **Carmen** se posiciona como un restaurante que honra la tradición y, al mismo tiempo, la reinventa. 🍷



SANCOR SEGUROS 80 Años

80 años dando respuestas, siempre.

Ayer, hoy y mañana

sancorseguros.com.ar



Nº de inscripción en SSN 0224

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Franco Villalba

Soltero - 34 Años - Hijos: 2 - Signo Capricornio (30/12/1991)

Ejecutivo Funcional en DC Sistemas



● **UN HOBBY**

Jugar a la Pelota

● **LA JUSTICIA**

Es Ciega

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

Es una mirada que ya quedó en el pasado

● **LA SEGURIDAD**

Es tarea de todos

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

Los partidos de fútbol en la calle hasta que se hacía de noche

● **MI MODELO PREFERIDO**

Mi Madre

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

La falta de previsión personal

● **VESTIMENTA**

Casual, cómodo pero prolijo

● **LA MUERTE**

Parte inevitable de la vida

● **EL MATRIMONIO**

Un compromiso importante que requiere madurez

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Viajar al Mundial

● **UN SER QUERIDO**

Mis hijos

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Adam Sandler, Ana Garibaldi

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

La traición

● **ESTAR ENAMORADO ES**

Sentirse en paz con otra persona

● **ME ARREPIENTO DE**

No haber aprovechado algunas oportunidades

● **SU MAYOR VIRTUD**

La forma de ser

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Cualquier bodegón

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

"Está todo bien" cuando no lo está

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

En negocios poco claros o sin transparencia

● **EL TEATRO**

Comedia

● **LE TENGO MIEDO A**

No poder cumplir mis objetivos

● **TENGO UN COMPROMISO CON**

Mi familia

● **LA INFLACIÓN**

Un problema constante que afecta a todos

● **UN SECRETO**

Soy más sensible de lo que aparento

● **LA MUJER IDEAL**

Sencilla, compañera y auténtica. (básicamente mi novia)

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Ser autoexigente

● **LA CULPA ES DE**

La falta de responsabilidad individual

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER**

Tiempo con mis hijos

● **UN FIN DE SEMANA EN**

La playa

● **LA INFIDELIDAD**

Una falta de respeto

● **UN PROYECTO A FUTURO**

La Casa

● **EL FIN DEL MUNDO**

Algo que prefiero no pensar

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Boca Juniors

● **ESCRITOR FAVORITO**

Gabriel García Márquez

● **SI VOLVIERA A NACER SERÍA**

Futbolista

● **UNA CANCIÓN**

El Revelde (La Renga)

● **EL AUTO DESEADO**

Dodge Journey

● **EL PASADO**

Una enseñanza

● **¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?**

Instagram

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **EL DÓLAR**

Un termómetro de la economía

● **LA TRAICIÓN**

Dolorosa

● **LA CORRUPCIÓN**

Un mal que hay que erradicar

● **EN COMIDAS PREFIERO**

Milanesas

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

«Matemática... ¿estás ahí?»

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

José de San Martín

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO**

Mejor: "John Wick" Peor: Mazel Tov

● **PSICOANÁLISIS**

Una herramienta útil para conocerse

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

Postergar algunas decisiones

● **DIOS**

Mi Guía espiritual

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES**

Pablo Lezcano

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

La sinceridad y lealtad

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

La mirada

● **EN DEPORTES, PREFIERO**

Fútbol

● **UN MAESTRO**

La vida misma

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Caribe

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Cerveza

● **EL PERFUME**

Paco Rabanne One Million

● **UNA CONFESIÓN**

Soy muy competitivo

● **NO PUEDO**

Quedarme quieto mucho tiempo

● **MARKETING**

Fundamental para crecer

● **EL GRAN AUSENTE**

Mi Papa

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

Jugar al Fútbol

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

Un Viaje

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

Brasil



Avanzar también es sentirse cuidado.

Conocé todos nuestros seguros en: www.bbvaseguros.com.ar

