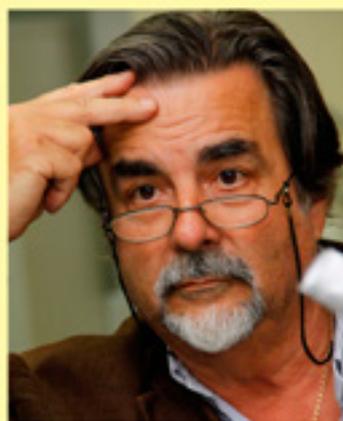




Con Gustavo Zubía



Es bueno que el sistema político se acostumbre a cumplir promesas

REPORTAJE
ASEGURADO / [Página 18](#)

Con Andrea Signorino Barbat



Metaverso, gaming y seguros ¿utopía u oportunidad?

COLUMNA / [Página 10](#)



Por Diego Martínez

Treinta años de libertad

OPINIÓN / [Página 3](#)



Con Lorenzo Paradell

Dar al cliente la mejor cobertura aunque no sea la que más conviene

ENTREVISTA / [Página 5](#)



Rodolfo Ciganda

Un forjador incansable

HOMENAJE / [Página 8](#)



Con Federico Moalli

Siempre buscamos innovar a través de los beneficios asociados

ENTREVISTA / [Página 13](#)



Por Ismael Blankleder

Organizar nuestra agenda diaria y establecer prioridades

BIBLIOTECA / [Página 16](#)



Con Mauricio Castellanos

El trabajo de los Corredores ha sido fundamental y nos ha permitido cumplir con los objetivos de diversificación geográfica

ENTREVISTA / [Página 27](#)



Por Mario Martín Conde

Muchos hablan de transformación en estos días, pero lo único transformador es la acción

VENTANA / [Página 29](#)



Con Raúl Onetto

BSE está cubriendo casi 100.000 rentistas, por un monto cercano a los US\$ 240 millones anuales

ENTREVISTA / [Página 35](#)



Con Francisco Vidiella

Los Clientes suelen contratar su seguro usando varios canales en el proceso

ENTREVISTA / [Página 38](#)



Con Gastón Coitinho

Para los clientes, en su mayoría tomar una cobertura de vida pasa por lo emocional

ENTREVISTA / [Página 41](#)



BSE

Para todo lo que necesites,
nadie te da más seguridad.

Consultá con tu asesor de confianza,
al 1998 o en bse.com.uy



4 OPINIÓN

POR DIEGO MARTÍNEZ

Treinta años
de libertad



5 ENTREVISTA

CON LORENZO PARADELL

Dar al cliente la mejor cobertura,
aunque no sea la que más nos conviene



8 HOMENAJE

RODOLFO CIGANDA

Un forjador
incansable



10 COLUMNA

POR ANDREA SIGNORINO BARBAT

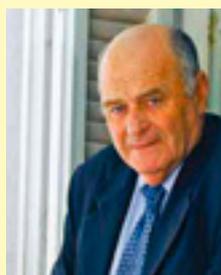
Metaverso, gaming y seguros
¿utopía u oportunidad?



13 ENTREVISTA

CON FEDERICO MOALLI

Siempre buscamos innovar
a través de los beneficios asociados
y de la mejora continua



16 BIBLIOTECA

POR ISMAEL BLANKLEDER

Organizar nuestra agenda diaria
y establecer prioridades



18 REPORTAJE ASEGURADO

CON GUSTAVO ZUBÍA

Es muy bueno que el sistema político
se acostumbre a cumplir promesas



27 ENTREVISTA

CON MAURICIO CASTELLANOS

El trabajo de los Corredores ha sido
fundamental y nos ha permitido cumplir con
los objetivos de diversificación geográfica



29 VENTANA

POR MARIO MARTÍN CONDE

Muchos hablan de transformación
en estos días, pero lo único
transformador es la acción



35 ENTREVISTA

CON RAÚL ONETTO

BSE está cubriendo a casi 100.000
rentistas, por un monto cercano
a los US\$ 240 millones anuales



38 ENTREVISTA

CON FRANCISCO VIDIELLA

Los clientes suelen contratar
su seguro usando varios
canales en el proceso

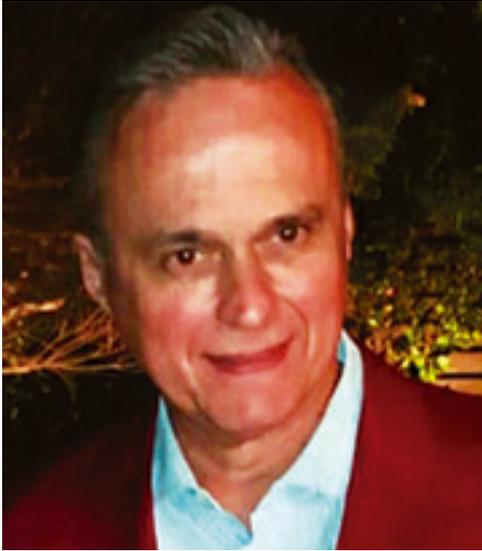


41 ENTREVISTA

CON GASTÓN COITINHO

Para los clientes, en su mayoría,
tomar una cobertura de vida
pasa por lo emocional

Treinta años de libertad



Por Diego Martínez

Estamos a pocos días de un aniversario verdaderamente importante para la actividad de seguros en Uruguay. El próximo 14 de octubre se cumplirán treinta años de la promulgación de la ley 16.426, “de Desmonopolización de los Seguros”.

Ocurrió en el año 1993, durante la presidencia del Dr. Luis Lacalle de Herrera.

Por la misma se aprobó la desmonopolización del Banco de Seguros del Estado y se declaró libre la elección de las empresas aseguradoras para la celebración de contratos de seguros sobre todos los riesgos, con excepción de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. Posteriores decretos fueron completando una normativa que inteligente y persistente que siempre –en esta nueva etapa del país- apuntó a la libertad.

Desde el 27 de diciembre de 1911, regía nuestro mercado la ley 3.935, promovida por el gobierno del señor José Batlle y Ordóñez y defendida a nivel parlamentario por el ministro de Fomento José Serrato. Los archivos del Poder Legislativo, cobijan uno de los debates ideológicos más fermentales del siglo XX, con el propio Serrato y el diputado José Pedro Massera como protagonistas principales.

Nació con esa ley el Banco de Seguros del Estado y su monopolio, que rigió durante ochenta y tres años, respetándose la actividad aseguradora de las empresas privadas instaladas hasta ese momento, las

que actuaban principalmente en riesgos de incendio y marítimos.

Tres décadas después de aprobada la ley 16.426, “de Desmonopolización de los Seguros”, todo es diferente en la plaza uruguaya.

Quince compañías y siete mutuas participan y compiten, reconocidas por la autoridad financiera del Banco Central del Uruguay. Destacados brokers de reaseguros son elogio de un escenario sano y estable. Año a año se verifica crecimiento de la actividad. Los productos se multiplican, mejoran su calidad y llegan a sectores poblacionales tradicionalmente excluidos del acceso al seguro y sus beneficios. Las tarifas mejoran, los servicios también.

El mercado uruguayo cuenta además con una ley joven, la número 19.698, que regula el contrato de seguros desde fines del año 2018.

En lo que refiere al asesoramiento e intermediación, es notable el desarrollo alcanzado por esta profesión, que asimismo presenta el desempeño de varias organizaciones gremiales de prestigio.

El avance e incorporación de tecnologías, no ha quitado su lugar al factor personal, presencial, humano, del Corredor Profesional de Seguros. En Uruguay -no pese a- sino al mismo tiempo que avanzan el factor tecnológico, el teletrabajo, la virtualidad, el Metaverso, la inteligencia artificial y la robótica, el Corredor de Seguros continúa siendo el médico de cabecera de personas, familias y empresas. Nada de lo

moderno es, ni lo será, comparable a la sabiduría que habita ese portafolio siempre de la mano de la Corredora o Corredor y que acude cuando las papas queman. Para prever, para analizar, para avisar, la opción más adecuada para el seguro a contratar, o renovar. Para apoyar y colaborar cuando un siniestro requiere de indemnización.

“El futuro ya pasó”. Así sostuvo ese brillante filósofo que es Osvaldo Burgos, histórico columnista argentino de PÓLIZA. Refería a que ya habían pasado casi treinta años desde la desmonopolización de seguros en Uruguay y sin embargo el mundo asiste a una monopolización de todos los datos. Todo cambia.

Hay pues muchos desafíos que se suben a la mesa de quienes deben tomar decisiones.

Automotores autónomos (sin conductor humano), viajeros remotos (hacia la Luna), asegurados integrales en su movilidad (no importa el vehículo, sino quién lo conduce y cómo),

Uruguay sigue acumulando muertos como hace treinta años, o más décadas. En el año anterior 428 personas murieron aquí en accidentes de tránsito.

Nuestra tierra tiene sed y parte importante de su producción colapsa.

Universos en tercera dimensión, criptomonedas y blockchain están cada vez más cerca.

Mucho más nos traerá la libertad en los próximos treinta años.

PÓLIZA
 SEGUROS y FINANZAS

www.revistapoliza.uy

Con Lorenzo Paradell

Dar al cliente la mejor cobertura, aunque no sea la que más nos conviene



Es el Presidente de APROASE (Agrupación de Profesionales Asesores en Seguros). En seis meses, Lorenzo Paradell estará completando su mandato. A lo largo del presente intercambio, describe su visión del actual momento de la institución y de la actividad de seguros en general.

¿Cómo está APROASE, cuántos afiliados cuenta a la fecha, quiénes son sus actuales autoridades y cuándo finaliza su mandato? ¿Existen agentes participando en Aproase?

Actualmente Aproase cuenta con aproximadamente 400 afiliados. El Consejo Directivo está integrado de la siguiente manera: Lorenzo Paradell - Presidente, Cr. Gerardo Pereira - Vicepresidente, Matías Stagnari - Secretario General, Ronic Alvariza - Pro Secretario, Sergio Keidanski - Tesorero, Bernd Von Sanden - Pro Tesorero, María Claudia Rossi - Consejera, Roberto Machado - Consejero, Carlos Ruffalini - Consejero.

El mandato de esta directiva finaliza en diciembre del presente año. Según lo establece nuestro estatuto cada dos años deben celebrarse elecciones.

Aproase sigue teniendo (y en los últimos años se ha incrementado) entre sus afiliados, a agentes.

Seguros de Copropiedad

¿Qué aspectos de su gestión como Presidente desea destacar? Parece haber habido una línea clara en cuanto a conferencias de capacitación. También de incrementar los convenios.

Hemos puesto mucho énfasis en la capacitación, creemos que en nuestra actividad donde el buen asesoramiento es fundamental, todos debemos capacitarnos permanentemente pues estamos en un mundo muy dinámico con cambios permanentes por lo que debemos estar siempre muy actualizados. Por ejemplo el próximo 6 de julio desarrollaremos un taller presencial para los colegas socios de Montevideo referido a los seguros de Copropiedad, un tema realmente candente luego del siniestro del edificio de Leyenda Patria. Ese mis-

mo taller lo repetiremos por zoom para nuestros colegas socios del interior.

Por supuesto que si algún socio del interior quiere participar de ese taller presencial puede hacerlo.

También deseo destacar la postura de Aproase, frente a otros operadores del mercado de seguros que coaccionan a sus clientes para que contraten sus seguros con ellos, no respetando la libertad de elección, haciendo las denuncias correspondientes.

Por último, el impulso que le estamos dando a la Federación desde nuestra gremial para que concrete todos sus objetivos.

APROASE es un interlocutor de referencia en la actividad de seguros uruguayo. ¿En qué aspectos entiende que podría hacer pesar aún más su rol, en particular con el sistema público y con las compañías?

Entiendo que Aproase es un interlocutor de referencia en la actividad de seguros, sin duda, tenemos muchos años de actividad, con políticas de estado diría yo, que están más allá de las directivas que la van conduciendo, siempre con un perfil de la defensa gremial, de estar en contacto permanente con las compañías, en las discrepancias muchas veces, pero siempre manteniendo un diálogo en aras de un mejor mercado de seguros.

Entendemos que tenemos un rol de peso en el mercado pero me gustaría, porque entiendo nos corresponde, que el mismo fuera mayor teniendo en cuenta que la mayoría de los negocios pasan por nuestras manos, en algunos casos las compañías nos dicen que somos los socios estratégicos y a veces parece que no fuera así, pero en estos casos la molestia que nos produce sirve como un aliciente para ser cada vez mejores y demostrar que están equivocados.

Revisar la ley

La ley de seguros vigente, ¿requiere modificaciones?

La ley de seguros vigente requiere modificaciones, entendemos y así se lo hicimos saber a la comisión parlamentaria que trataba el tema, que se le trasladaba una carga mayor al asegurado, asegurado que generalmente no lee las condiciones de la póliza, por más que

uno lo asesore, lo que le puede llevar a incumplir alguna de las condiciones que la misma establece. También debo reconocer que las compañías en muchos casos contemplan estos incumplimientos cuando están justificados. Pero es lógico que la ley sea perfectible, siempre en la práctica hay situaciones que revisar.

¿Cómo observa APROASE la evolución de la Federación?

La Federación marcha bien, no con la velocidad que deseamos por factores burocráticos pero bien, fuerte, con una muy buena sinergia entre las tres gremiales que la componen, hace pocos días se cumplió un año de la aprobación de nuestra personería jurídica, tenemos objetivos claros en cuanto a nuestra profesionalización y jerarquización de la profesión.

Entre fines de julio y principio de agosto comenzaremos una campaña publicitaria importante, financiada con el apoyo de algunas compañías de seguros, de socios de las gremiales y de las mismas gremiales como institución, en dicha campaña queremos destacar el rol del corredor como asesor del asegurado.



Aumento de los riesgos

¿Qué le falta al seguro y qué le falta al Corredor Profesional, como actividad y cultura, en la plaza local?

Nos falta más publicidad, difundir nuestra actividad, de seguros se conoce poco, solo los que estamos en el mercado conocemos todo lo que se desarrolla.

Recién con los siniestros grandes se toma conocimiento de los importantes montos de indemnizaciones que se pagan, riesgos como el de autos con resultados técnicos negativos en forma permanente, falta difusión.

En los últimos años vemos un aumento de los riesgos que se toman por parte de las compañías.

Hablábamos en otra respuesta de lo dinámico que es el mundo y necesariamente tenemos que estar a tono con esos cambios para prever cubrir todos los riesgos que puedan ocurrir y los corredores de seguros estar en consonancia con ello.

El fin social del seguro

¿Hace falta más oferta de educación en seguros?

Con respecto a la educación en seguros, hay, pero siempre es bueno que haya más, la Federación lo tiene como uno de sus objetivos.

Pero también sería interesante que la educación, que el conocimiento sobre seguros llegue también a la población en general, a los niños, necesitamos apoyo del Estado, de la enseñanza, hay que crear mentalidad aseguradora, no con un fin comercial, que lo tendría sin duda, sino para que se valore el fin social que cumple el seguro, de lo importante que es estar asegurado para proteger la vida primero y nuestro patrimonio.

¿Qué sugerencia le haría a la nueva generación de Corredores Profesionales?

A los nuevos corredores les diría que tomen esta profesión con pasión, que es atrapante, que sean muy profesionales, muy éticos, que si uno trabaja bien los clientes llegan, que si bien uno trabaja por comisiones lo importante es darle al cliente la mejor opción, la mejor cobertura, aunque no sea la que más nos conviene. ■

Asegurá
tu hogar
desde
\$240* por
mes.



Porto Seguro Hogar

La
póliza
más
completa.



Cobertura contra
Incendio, Hurto,
Daños Climáticos,
entre otros riesgos.



Asistencia en
Emergencias
del Hogar
sin costo.

Consultá con tu Corredor Asesor, por el 2709 33 33 o en portoseguro.com.uy

*Costo anual mensualizado.

Rodolfo Ciganda

Un forjador incansable

*Algún día, seguramente en el amanecer,
todos sabremos lo importante.*

Cuando empieza un proceso fundacional no está todo claro, predominan las incertidumbres, pero si hay alguien que quiere avanzar, habrá éxito. De ahí que la historia de una empresa, de una familia, o de un país, es simultáneamente historia de vidas.

En Uruguay en particular, podría repasar la gesta de su nacionalidad a través de la vida de José Artigas, o su origen como república a través de la experiencia vital de Fructuoso Rivera.

También ocurre con Latinbroker. Es imposible referir a su creación, su proyección, sus éxitos, sin recorrer la vida de un grande, muy grande, que se llama Rodolfo Ciganda López.

Reconocido como uno de los expertos fundamentales del reaseguro y seguro en Uruguay y la región, Ciganda fue Actuario del Banco de Seguros del Estado al que ingresó muy joven en la década del cuarenta. También fue Catedrático Grado V en la Facultad de Ciencias Económicas.

Desde 1976 lideró la creación y desarrollo de Latinbroker (Corredor de Reaseguros Profesional) en Uruguay y América Latina. Sobre fines de 1995, la familia Ciganda se vuelve titular del cien por ciento de las acciones de Latinbroker, al aceptar un caballeresco ofrecimiento de los propietarios argentinos, el Dr. Agustín de Vedia y el señor Horacio Bach.

Rodolfo Ciganda tuvo la particularidad de acompañar el siglo XX con sucesivos éxitos en su vida profesional y docente.

Nació en 1920, principios del siglo XX y entró triunfante al siglo XXI. Quienes escribimos y hoy releemos sus



reportajes durante los años noventa, sentimos que un ser superior hablaba desde las páginas de revista PÓLIZA.

Miremos algunos aspectos de lo que ocurrió.

Ya en la segunda edición de PÓLIZA (setiembre-octubre de 1991) y en calidad de entrevistado principal, Rodolfo Ciganda pronosticaba un crecimiento

del mercado ante la expectativa de una próxima desmonopolización (concreta tres años después).

Con lúcida mirada anticipaba que "En un mercado libre y mucho más amplio, tanto las compañías privadas que actúan en el Uruguay como el Banco de Seguros del Estado tendrán que luchar para ofrecer servicios más competitivos, para lo cual no carecen de cierta



experiencia, pues los aseguradores uruguayos siempre han competido en algunos ramos importantes, especialmente en incendio y transportes”. Y advertía “En un primer momento se producirán dificultades inevitables en una transición de tanta importancia, pero a mediano y largo plazo los usuarios serán beneficiados”.

Tal cual la realidad que hoy se vive en nuestra plaza.

Ciganda hizo esos anuncios cuando “las primas anuales de todo el mercado uruguayo” se podían estimar en unos 120 millones de dólares. Treinta años después superan los 1.500 millones.

El resto de este reportaje en el número 2 de revista Póliza, es una clase de alto nivel sobre el reaseguro, su función, su evolución en el mundo y en la región.

En 1998, con un mercado desmonopolizado, integrado por nuevos actores y con resultados favorables para el reaseguro mundial, Rodolfo Ciganda dice a los lectores de Póliza, en su número 26, que “La mayor competencia ha dado más posibilidades a los usuarios, pero el tiempo es todavía muy poco para que esos efectos se hagan más notorios. Bajo el acicate de la competencia el mercado se seguirá desarrollando y ofreciendo cada vez mejores servicios, pero la madurez del mercado es el resultado de un largo proceso de evolución”.

Consultado por la evolución de Latinbroker, expresó su satisfacción al apreciar un aumento de los negocios “especialmente los provenientes de Uruguay y Paraguay”. Hace una precisión muy atendible, “Siempre hemos priorizado la calidad del servicio antes que el crecimiento, pero ambos objetivos son compatibles”.

En agosto de 1999, Póliza vuelve a recabar sus finas impresiones acerca del estado de los seguros y reaseguros. Rodolfo Ciganda suma a esa altura 79 años de vida y cincuenta y cuatro años en la actividad de seguros. Su retiro está próximo. Pero sigue tan campanante como un referente ineludible para los grandes temas y muy disfrutable escucharle por su exquisita capacidad didáctica. Conversar con Ciganda era sinónimo de aprendizaje, de enriquecimiento intelectual.

No será su último reportaje con Póliza. Y como siempre dice algo fundamental, “Las compañías necesitan el reaseguro para ser más estables”.

Con un mercado blando en ese momento para los reaseguros, Ciganda recuerda el origen de Latinbroker y sus dificultades, “Cuando yo me retiré del Banco de Seguros, me ofrecieron un proyecto para desarrollar una red de oficinas para el corretaje de reaseguros en América Latina. Ese proyecto se desarrolló hasta cierto punto que fue instalar Latinbroker en Uruguay, Argen-

tina, Ecuador y Colombia. Esto fue lo que se pudo hacer porque se necesitaban muchas cosas para poder abrirse camino, como punto de partida elegir una persona que estuviera a cargo de la oficina, cosa que no era fácil ya que la remuneración que se ofrecía no era muy atractiva. En particular en esta zona era muy limitado por el hecho de la existencia de monopolios de reaseguros tanto en Argentina como en Brasil y en Uruguay había monopolio de seguros, que en cierto modo era peor. De manera que el campo era limitado, las comunicaciones eran malas, por lo tanto las dificultades muchas”.

En setiembre de 2002, a un año del atentado a las Torres Gemelas, con 82 años y sobrellevando una difícil enfermedad, Ciganda declara que se trata del “siniestro más grande en la historia del seguro”. Estima que se deberán indemnizar entre 30 y 58 mil millones de dólares. Póliza le consulta sobre cuatro conferencias de alto nivel organizadas por Latinbroker. Y Ciganda, ya como un gran caudillo del reaseguro continental, dice que “fueron auspiciadas por Latinbroker como parte de la celebración de sus 25 años de vida”.

En dos años, el 19 de octubre de 2004, Rodolfo Ciganda partiría, con entereza, hasta con tierno humor, a reasegurar el cielo.

DM

Empezar a pensar es necesario

Metaverso, gaming y seguros ¿utopía u oportunidad?



Por Andrea Signorino Barbat

Cuando Marck Zuckerberg, luego de fundar su nueva empresa Meta, afirmó que el Metaverso es la próxima frontera de la realidad virtual, todos nos sorprendimos y tendimos y tendemos, a minimizar el mensaje tildándolo de lejano o surrealista. En vez de ello, creo que deberíamos acercarnos a esta nueva realidad y preguntarnos qué podría significar para el mundo del seguro.

¿Qué es el Metaverso?

En grandes líneas, el Metaverso es un concepto de un universo en tercera dimensión persistente en línea, que combi-

na múltiples espacios virtuales diferentes. Podemos visualizarlo como una versión futura del Internet que permitirá a los usuarios trabajar, reunirse, jugar y socializar juntos en estos espacios 3D. Conectaría múltiples plataformas, similar a Internet que contiene diferentes sitios web accesibles a través de un solo navegador.

Las criptomonedas y la blockchain

Aunque no es obligatorio, las actualmente cuestionadas criptomonedas pueden ser ideales para un Metaverso que también se beneficiaría del uso de billeteras cripto y de la tecnología blockchain para crear sistemas de gobernanza transparentes y confiables. Estará impulsado por la realidad aumentada y cada usua-

rio controlará un personaje o "avatar". Por ejemplo, podremos tomar una reunión de realidad mixta con un visor de realidad virtual en nuestra oficina virtual, terminar el trabajo y relajarse con un juego, luego administrar nuestro portafolio cripto y finanzas todo dentro del Metaverso. Es que no podemos negar que las conexiones entre los mundos financieros, virtuales y físicos se han vuelto cada vez más vinculadas. Los dispositivos que usamos para administrar nuestras vidas, nos dan múltiples accesos con solo tocar un botón.

El "gaming"

El Metaverso no existe en forma integral, pero el llamado "gaming" es hoy la realidad más cercana: los videojuegos



El Metaverso es un concepto de un universo en tercera dimensión.

La tranquilidad de vivir asegurado

Misión

"Asesorar y administrar con excelencia los riesgos a los que puedan estar expuestos nuestros clientes en lo personal y patrimonial, para brindarles tranquilidad ante pérdidas ocasionadas por siniestros y capacidad de rehacer sus procesos productivos"

Visión

"Ser la Agencia de Seguros de referencia, por la excelencia de sus soluciones y calidad de sus servicios".



Av. Sarandí 756, Rivera - Uruguay / Tel.: 4622 5548 / 4623 6318
pedrobarreto@bse-agenciaviera.com.uy / www.bse-agenciaviera.com.uy



ofrecen actualmente la experiencia más próxima. Los desarrolladores han superado los límites de lo que es un juego organizando eventos dentro del juego y creando economías virtuales. Sin embargo, este punto no se debe solo a que sean 3D. Los videojuegos ahora ofrecen servicios y características que se trasladan a otros aspectos de nuestras vidas. Por ejemplo, el Videojuego Roblox alberga eventos virtuales como conciertos y reuniones. Los jugadores ya no solo juegan; también lo utilizan para otras actividades y comparten sus vidas en el "ciberespacio". Asimismo, en el juego multijugador Fortnite, 12,3 millones de jugadores participaron en la gira musical virtual de Travis Scott dentro del juego.

Los videojuegos crean comunidad e interacción entre sus usuarios, al compartir experiencias, por lo que cada vez hay más plataformas para socializar entre gamers.

Por otra parte, el gaming en redes sociales ha permitido a las empresas ganar mercado a través de ser reconocidas. El marketing al explotar las plataformas de videojuegos, como parte de sus estrategias, logró posicionar el gaming en redes sociales, como una tendencia digital. Así la industria del gaming registró un aumento de 13.1 millones de jugadores en 2019, a 41.2 millones en 2020.

De este nuevo mundo no escapan las empresas que ven una oportunidad de crecimiento y así, por ejemplo, IKEA decidió entrar en el negocio del gaming, ampliando su extensa gama de mobiliario con productos 100% orientados a gamers (mesas, sillas, escritorios, etc). El gaming sería un canal perfecto de comunicación con potenciales consumidores de forma concreta, interactiva, bidireccional, alineado completamente con los



La Criptomoneda.

nuevos conceptos de marketing 4.0, 5.0.

La importancia para las marcas

Para especialistas de marketing, el gaming en redes sociales significa el reconocimiento de una marca, negocio o empresa, como resultado de que la comunidad de jugadores se ha adaptado a encontrar contenido de marca en las plataformas.

Las claves del éxito según los expertos, son:

- Identificar comunidades. Para adoptar el gaming en redes sociales es importante identificar comunidades, acorde con el target de la marca, a través de estudiar los datos demográficos de las plataformas.
- Hacer un análisis amplio. Los grupos de jugadores son amplios y diversos, por eso resulta importante ir más allá, para obtener información determinante.

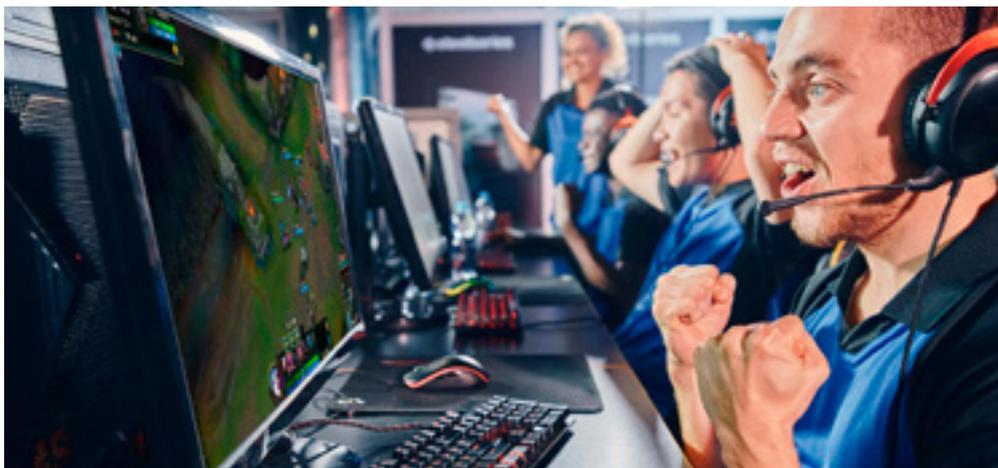
- Empatizar con los gamers. Es imprescindible tener la habilidad de generar contenido significativo mediante entender las motivaciones y tendencias de las comunidades.
- Explotar la creatividad. Conocer los grupos de gamers permitirá tener elementos suficientes para, junto con la creatividad, atraer un público cautivo.
- Reinventar las estrategias. Encontrar la manera de siempre tener presencia en las plataformas y ofrecer contenido comercial.

Los eSports

Además, el ecosistema gaming se ha completado con la llegada de los eSports o deportes en línea, con millones de seguidores globales. Los eSports revolucionan la manera de ver "la televisión" y el deporte, y se puede vivir de "jugar". Muchas empresas han decidido invertir en eSports como medio de comunicación y acercarse a nuevas audiencias.

La verdadera revolución se está dando porque el marketing está cambiando, ahora los contenidos son claves pues un gamer puede ser un influencer o un embajador para una marca. Los gigantes tecnológicos quieren estar (Apple, Google, Microsoft...). ¿No son los reyes del marketing por algo? ¿Por qué quieren estar ahora en gaming?

Por otra parte, el gaming capta la atención de fondos de inversión, business angels y marcas; los modelos de negocio han cambiado radicalmente. Entran otros modelos y oportunidades para más marcas a través de la esponsorización, los derechos deportivos, etc.



El Gaming.

Los desafíos

Claro que también los desafíos de este “nuevo mundo” son muchos:

Si en el futuro, todos trabajamos, socializamos e incluso compramos elementos virtuales en el Metaverso, necesitaríamos una forma segura de demostrar la propiedad. También sentirnos seguros transfiriendo estos elementos y dinero alrededor del Metaverso.

Por otra parte, deberíamos querer jugar un papel en la toma de decisiones que tiene lugar en el Metaverso si esta será una parte tan importante de nuestras vidas. Y por supuesto, tratar de no perder la humanidad.

¿Y qué sucede en materia de seguros?

Por ahora sólo exploración, pero imaginemos por un minuto que posicionamos nuestra empresa aseguradora en el mundo del Metaverso y gaming. Así, incursionamos en un eSport de automovilismo, felicitamos al ganador y le informamos

que además de su premio en dinero, XXX Seguros le ofrece el 50 % de descuento en su seguro de automóvil o motociclo por un año. Y que, si nos recomienda a otros gamers, le ofrece el 25% de descuento a ellos y el 50% a él por un año más. Solo haciendo click aquí para contratar...

O en un videojuego al perdedor le decimos que para que no se desanime y siga adelante, XXX Seguros le ofrece un seguro cibernético ideal para que él y su equipo jueguen en línea con la máxima seguridad. Si lo contratan hoy, el primer mes es gratis! Más información en www.Xxxseguros.com

Y por qué no vender seguros de otro tipo que brinden respaldo a las propiedades en el metaverso, derechos de autor, marcas, patentes, a la responsabilidad civil de creativos, profesionales...el seguro históricamente ha respaldado la evolución económica y social del hombre, ésta no debería ser la excepción.

Es que también en materia de seguros, tenemos que comenzar a analizar los pro y contras de estas nuevas realidades.

Por un lado, estaremos ante una gran

oportunidad de hablar con nuestros seguidores, audiencia y consumidores, presentes y futuros... ¿El mundo del seguro lo quiere aprovechar? ¿Por qué no diseñar una forma de interactuar con los gamers y ofrecerles seguros adecuados a sus intereses? ¿Por qué no llegar a edades más tempranas con la cultura del seguro? ¿No sería una forma de rejuvenecer la imagen del seguro?

Pero, por otro lado, ¿significaría el desarrollo de cultura de seguros o el descuido del consumidor? ¿Sería cumplir con la nueva función social del seguro, llevándolo a mayor cantidad de personas, o la deshumanización del seguro?

Más preguntas que respuestas, pero empezar a pensar es necesario. ■

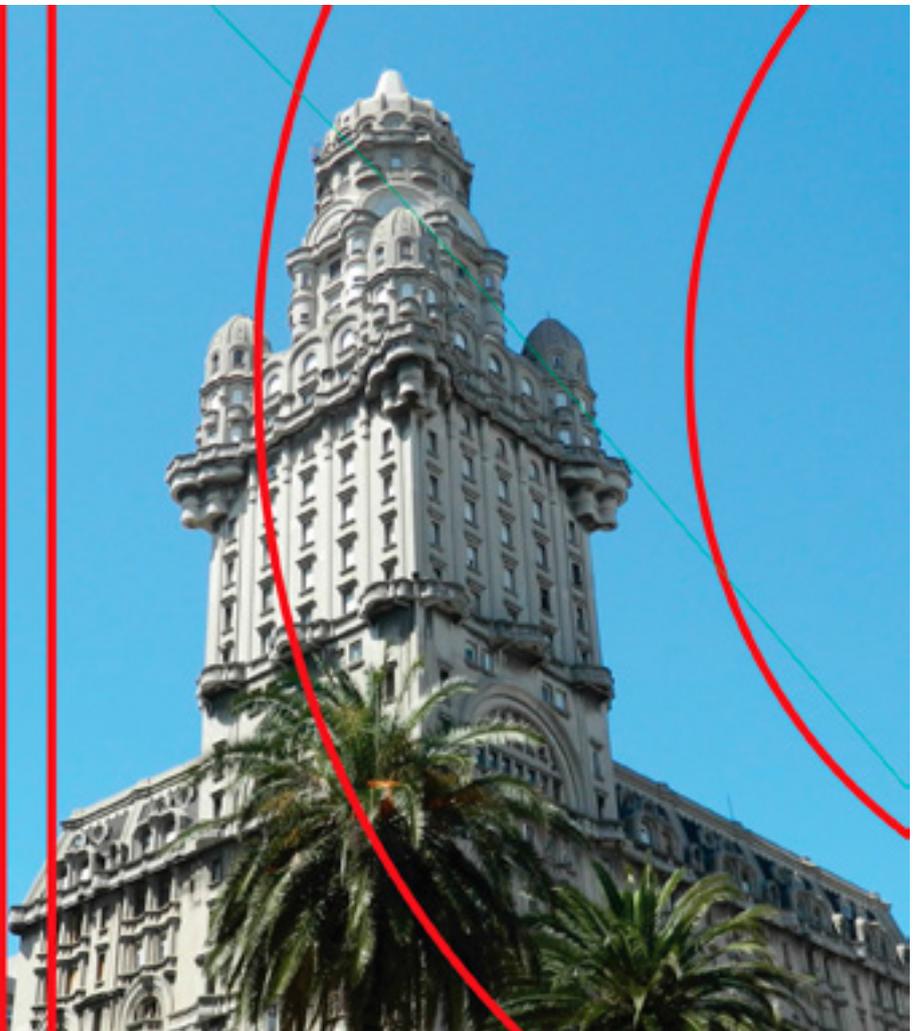
Doctora Andrea Signorino Barbat
Asesora especialista en seguros y reaseguros
andreassignorino@gmail.com

NGS

Aon | Global Network Correspondent

SEGUROS DESDE 1871

RESPUESTAS GLOBALES
PARA UN MUNDO CAMBIANTE



Con Federico Moalli

Siempre buscamos innovar a través de los beneficios asociados y de la mejora continua

Es el Gerente Comercial de PORTO Seguro. Ejecutivo joven, de consistente progreso en la organización de la compañía, Federico Moalli describe a PÓLIZA diferentes aspectos de su actividad, así como el perfil de servicios y nuevos productos.

PORTO Asistencia Hogar, un hito

¿Qué concepto ha ido definiendo PORTO respecto al hogar o residencia? (Varios aspectos de su producto en este riesgo dan cuenta de una visión amplia, comprensiva y servicial).

El seguro de Hogar de Porto Seguro fue creado en el año 1998, cuando la Compañía ya contaba con unos años operando en Uruguay de forma muy exitosa con la cartera de Automóviles.

En ese entonces, sentimos que estábamos preparados para continuar ampliando nuestra línea de productos



y creamos las carteras de Hogar y de Empresa.

Ambos productos marcaron una diferencia en el mercado y ofrecieron a

nuestros asegurados un servicio fuertemente comprometido con sus necesidades, contemplando los más diversos requerimientos de calidad técnica y cobertura.

El foco siempre estuvo puesto en brindar a los clientes una póliza que cuide el hogar y garantice el patrimonio a través de una amplia gama de coberturas ajustadas a las necesidades de cada uno, porque sabemos que se necesitan años para consolidar un patrimonio, pero bastan apenas unos minutos para perderlo.

Como es parte de la filosofía de Porto Seguro, además de lanzar nuevos productos, siempre buscamos innovar a través de los beneficios asociados y apuntando a la mejora continua, por lo que unos años después, ampliamos la cartera de Hogar incorporando un seguro para Vivienda Temporal y una Cobertura de Edificio a Primer Riesgo.

Un hito muy importante para la cartera en particular, pero también para la compañía, fue la creación del beneficio Porto Asistencia Hogar: un servicio sin costo pensado para brindar auxilios de urgente solución en los rubros de cerrajería, electricidad, vidriería y sanitaria a los asegurados de Residencia, llevándoles soluciones prácticas y concretas cuando más lo necesitan.

Por otra parte, hace un tiempo lanzamos una promoción que brinda importantes beneficios a aquellos clientes que cuentan con pólizas de Hogar y de Automóvil con la Compañía, en concordancia con una estrategia comercial que apunta a la generación de clientes integrales.

Al día de hoy contamos con un equipo comercial especializado en Hogar, que brinda asesoramiento y soporte al resto de la Compañía y a los Corredores Asesores en lo vinculado a esta carte-

ra. Eso hace que las respuestas sean ágiles pero también que consideren las situaciones particulares y aporten la flexibilidad que muchas veces necesita este producto.

Crecimiento sostenible

¿Cómo evoluciona la producción de pólizas en este producto, por ejemplo si se realiza un comparativo entre primer trimestre 2019 y primer trimestre 2023?

La evolución en cuanto al aumento de pólizas de esta cartera es favorable y estable, es decir que es un crecimiento sostenible. Puntualmente considerando ese período comparativo, el crecimiento fue de un 12%; lo cual resulta muy positivo y más aún si tenemos en cuenta que durante gran parte de ese período atravesamos una pandemia.

Atención a clientes y Corredores Asesores

¿En qué situaciones vinculadas al hogar, PORTO marca la diferencia en relación a productos de sus competidoras?

El gran diferencial de Porto Seguro es la calidad en la atención que se brinda tanto a los Corredores Asesores como a los Asegurados de todas las carteras y en el caso de Hogar no es la excepción. La cartera fue creada pensando en brindar una amplia gama de coberturas que se puedan ajustar a las necesidades de cada cliente y por eso también es muy importante la disponibilidad de la Compañía para abordar las diferentes situaciones que se puedan presentar.

Brindar un servicio de la más alta calidad en cada uno de los servicios y productos que ofrecemos, buscando

innovar de forma constante es el gran emblema de Porto Seguro, acompañando de costos competitivos y el mejor servicio antes y durante la contratación de la póliza.

La reciente campaña multimedios

¿PORTO prepara novedades en Hogar y sus prestaciones? ¿Puede ofrecernos información sobre innovaciones y/o creaciones en este producto?

Recientemente se presentó una campaña multimedios que realizamos para promocionar el producto, que viene teniendo una importante repercusión en todo el país. Este lanzamiento de la campaña promocional lo acompañamos con la renovación de la herramienta web del producto, que incluye importantes mejoras que apuntan a agilizar la gestión de la cartera por parte de los Corredores aportándoles mayor autonomía a través de la Emisión web disponible 24/7 y de forma instantánea. Además en este nuevo sistema se permiten cotizar todas las modalidades de contratación, en una gran variedad de capitales tanto para residencias permanentes como temporarias.

Otra novedad importante es que se permite la financiación hasta en 12 cuotas sin recargo con tarjetas de crédito.

La presentación de la nueva herramienta web ya fue realizada a Corredores Asesores y ha tenido muy buenas repercusiones, siendo exclusiva en el mercado.

Las mascotas, las viviendas sin terminar

¿Cómo se aborda el concepto de res-

 Porto Seguro Hogar

Asegurá tu hogar desde \$240 por mes.

Costo anual monetarizado.

Consultá con tu Corredor Asesor, por el 2709 33 33 o en portoseguro.com.uy



responsabilidad civil de las mascotas?
¿Es definitorio el terreno en que generan daños?

Rige exclusivamente cuando se contrata la cobertura opcional de hurto de bienes y daños a la residencia por hurto o tentativa de hurto (art. 13.3).

Ampara la responsabilidad civil extracontractual (artículos 1319 al 1332 del Código Civil) del asegurado, su cónyuge o concubino, sus hijos, e integrantes del servicio doméstico en el ejercicio de su trabajo, frente a reclamos de daños:

1. Causados por el propio inmueble asegurado;
2. Provocados por animales domésticos a cargo del Asegurado dentro del inmueble asegurado, o en el terreno en el que se encuentre el mismo.

Existen viviendas construidas, alhajadas y entregadas aunque con acciones finalistas pendientes que impiden una ocupación permanente.

¿Existe la posibilidad de asegurar ese hogar, de alguna manera aún en preparación?

Si bien por regla general no son asegurables, se pueden analizar situaciones especiales planteadas por clientes y/o Corredores Asesores.

¿Cree que esta póliza (Hogar) continuará en evolución, según continúen modificándose los formatos de vivienda?

Siempre hay que acompañar la evolución natural que tienen estos temas, el de vivienda en particular es uno, y al ser una empresa que brinda servicios para transmitir tranquilidad a la población debemos estar siempre atentos a ofrecer productos que se adecúen a esas necesidades.

**PORTO Servicios,
un gran diferencial**

Denos un pantallazo general de PORTO Servicios, su relevancia en las

prestaciones de la compañía, su importancia para el asegurado y lo que considere del caso destacar.

Es un gran diferencial que tiene la Compañía, el beneficio más destacado por los Asegurados y también por los Corredores, quienes lo consideran como un argumento más para la venta ya que saben bien que es un servicio de alta calidad y que implica un importante adicional en cuanto al servicio brindado.

Además es un sello de Porto, ya que siempre hemos sido la primera Compañía en ofrecer este beneficio.

Es de destacar también que al ser una empresa del mismo grupo corporativo la que ofrece estos servicios, nos permite asegurar que tiene el sello de calidad que nos caracteriza y que el cliente es atendido de la misma manera que al comunicarse directamente con Porto Seguro.

También esto nos permite medir constantemente la satisfacción con el servicio brindado y ajustar todas las situaciones que lo ameriten. ■



CUAPROSE
 Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros

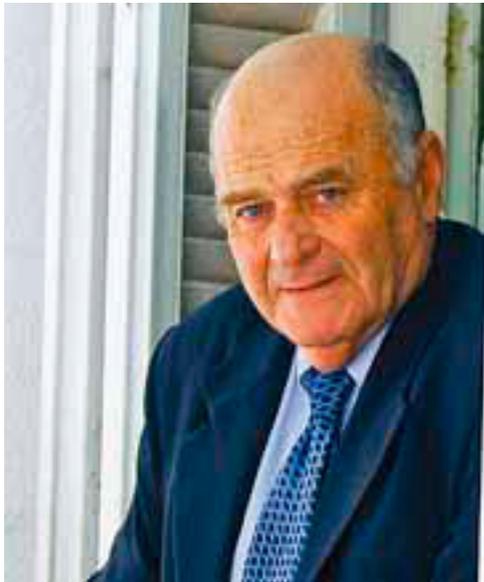
**CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR
 PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO**



Organizar nuestra agenda diaria y establecer prioridades



Dedicado a nuestra profesión, reproduzco este texto extraído del libro “Un sueño posible” del Dr. Walter Dresel.



Por Ismael Blankleder

Gran disciplina interna

Alejarnos de la mediocridad implica comprometernos con el esfuerzo de ser mejores cada día, estableciendo las prioridades que consideramos pilares básicos de nuestro desarrollo y de nuestro crecimiento personal. Para eso podemos apoyarnos en herramientas que estén a nuestro servicio, como la planificación de nuestro día o de nuestra semana.

Una vez que hemos delineado con claridad las diversas tareas que hemos de abordar a lo largo del día o de la semana, debemos hacer el intento de cumplirlas lo más estrictamente posible, dejando naturalmente un margen para alguna situación de emergencia que pudiera surgir, pero haciendo lo posible por no alejarnos del orden establecido por nosotros mismos.

Esto nos proporcionará una gran disciplina interna, que no es otra cosa que entrenarnos para cumplir con aquello que hemos proyectado y respetar los compromisos que hemos asumido con otras personas y con nosotros mismos.

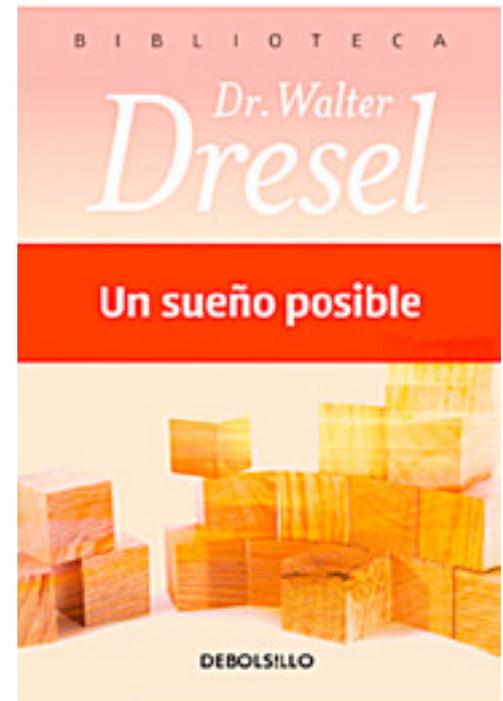
Minutos para planificar

Una vida organizada, que tenga rutinas donde haya espacios para unos minutos de diálogo interno y para tomar un café con uno mismo, es muy recomendable, porque no nos aleja de nuestras obligaciones pero nos recuerda que somos seres humanos que merecemos respeto de los demás y de nosotros mismos.

Usar adecuadamente esos breves momentos nos permitirá sentirnos integrados con otros hombres y otras mujeres que también se encuentran en la búsqueda de su equilibrio y de su verdad en la vida. Si cada mañana dedicamos unos minutos a planificar nuestra jornada, podremos ver nuestro día con mayor claridad y podremos decidir, por ejemplo, cuantas cosas podemos delegar, cuantas cosas no resultan tan urgentes como creíamos y la importancia que tiene asumir la responsabilidad de otorgarnos pequeños espacios para ser nosotros mismos.

Los asuntos pendientes

Cuando ingresamos en estas áreas de la planificación estratégica de la existencia, suelo preguntar a mis pacientes en qué porcentaje de rendimiento creen que están actuando en la vida. Son muy pocos los que pueden contestar que creen estar rindiendo el ciento



por ciento de su capacidad.

Por lo general, tanto los hombres como las mujeres reconocen que su rendimiento oscila entre el sesenta y setenta por ciento de su capacidad, y en algunos casos manejan porcentajes incluso bastante menores.

¿A qué conclusión podemos arribar luego de reflexionar acerca de estas respuestas?

Contamos con un importante margen de capacidad como para mejorar nuestro rendimiento e invertir toda la energía remanente en instalar nuevos comportamientos y hábitos que respondan a necesidades actuales. Al crear obstáculos para evitar que las nuevas estrategias puedan ser incorporadas a nuestras rutinas, los hábitos antiguos ejercen una fuerza negativa de atrac-

ción bastante importante.

Piense por un instante y trate de contar cuántos asuntos pendientes tiene en su vida, cuantas cosas ha postergado una y otra vez sin poder decidirse a actuar: un correo electrónico sin contestar, un trámite engorroso en alguna oficina pública sin contestar, una visita al dentista. A veces la baja autoestima y la falta de seguridad nos llevan a dejar, para "algún día" estos y otros compromisos. En consecuencia, se genera en nuestro interior la ansiedad característica de quienes no son capaces de cumplir con sus propias promesas.

Hábitos nuevos

Si durante este diálogo que estamos manteniendo, usted me preguntara "¿es posible, doctor Dresel, romper hábitos improductivos y sustituirlos por hábitos nuevos, frescos, que respondan a la persona que soy hoy?", yo le respondería que sí, pero que romper esos hábitos no es gratis.

Con esto quiero decir que ante todo tenemos que tener la certeza de que realmente queremos cambiar esas anclas poderosas que son los hábitos. Es posible cambiar siempre y cuando no

nos fijemos metas inalcanzables que nos hagan sentir nuevamente con la impotencia que confirmaría la falta de confianza en nuestros procedimientos y en nuestros pensamientos. Antes de proclamar a los cuatro vientos que estamos en pos de un cambio, analicemos mesuradamente qué costos estamos dispuestos a pagar para lograr esta nueva identidad y evaluemos también el poder de las fuerzas que operan en contra de nuestra propuesta. Esto no significa ni más ni menos que aceptar nuestra realidad sin restricciones, significa que estamos dispuestos a reconocer lo que somos, cómo somos y hasta dónde la necesidad de cambio está sustentada en un posicionamiento innovador que nos hace sentir que no podemos continuar viviendo como lo veníamos haciendo y que nos impulsa a crear nuevos modelos y paradigmas para interpretar nuestra existencia.

La extraña sensación de respeto

Nuestras prioridades tienen que ser el fiel reflejo de los objetivos que deseamos alcanzar y del camino que queremos recorrer en pos de esos objetivos.

Esta nueva aventura pone a prueba nuestra entereza y nuestra firme idea de que ahora sí estamos dispuestos a asumir nuestra adultez, nuestra independencia de pensamiento y de acción para revertir una manera de estar en el mundo que requiere del cambio que estamos experimentando. Aunque debemos tener claro que las decisiones importantes, aquellas que van a marcar el rumbo de nuestra estrategia, son personales e intransferibles, es factible pedir ayuda.

Ordenando nuestras prioridades, comprobaremos que el proyecto tiene vida propia, que cada logro es un peldaño que iremos subiendo en la escalera que nos conducirá a la nueva imagen que buscamos. Le adelanto desde ya que cada logro va a producirnos una extraña pero agradable sensación de respeto hacia nosotros mismos, que fortalecerá nuestro interior y nos habilitará a proyectar una imagen de mayor seguridad ante los demás. En esta etapa de reconstrucción de nuestra identidad, esta sensación será sumamente importante, pues nos ayudará a remodelar los espacios y los límites, en el libre juego de las relaciones interpersonales. ■





URSE | SEGUROS

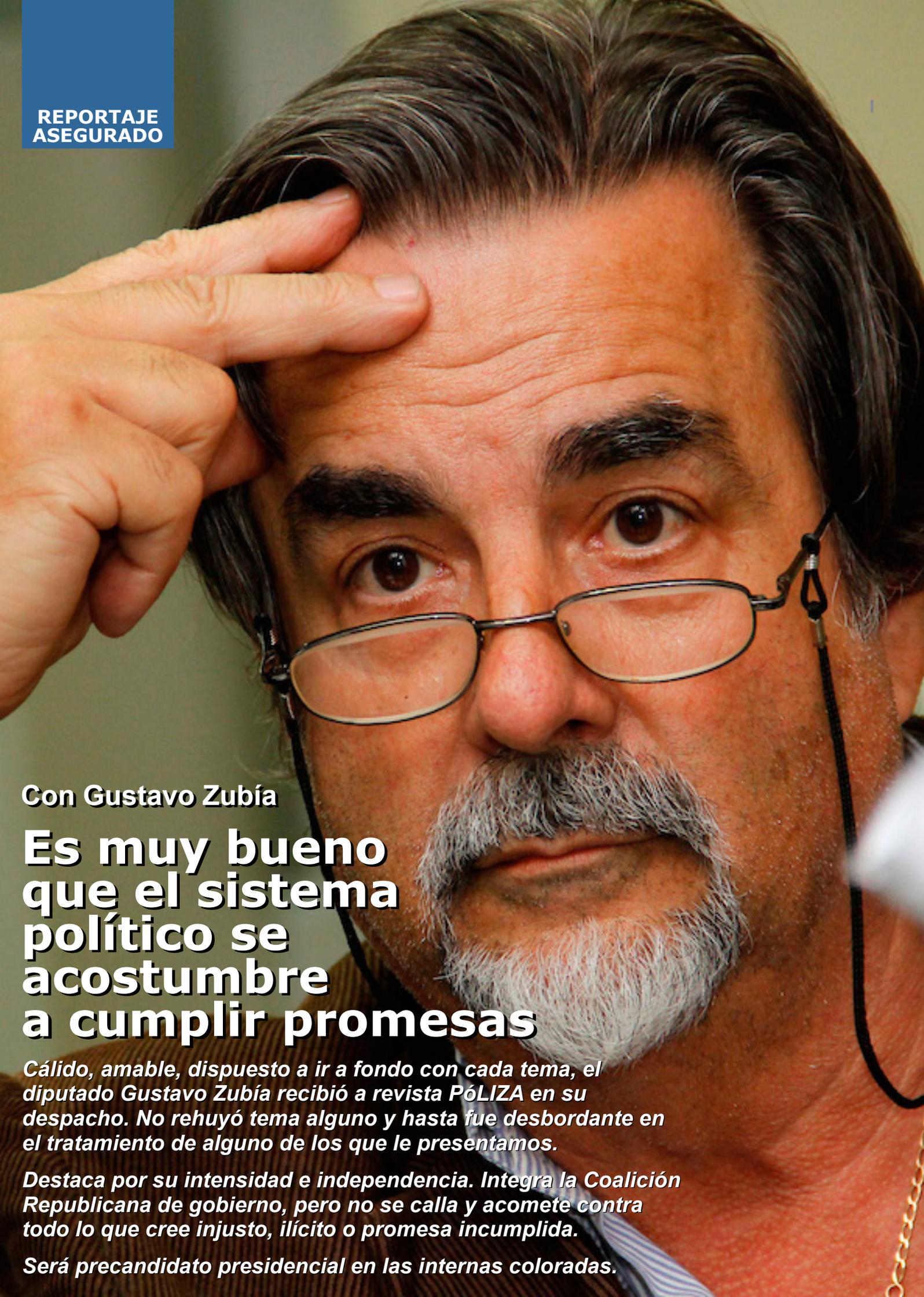
Especialistas en Seguros, Líderes en Servicios



 Dr. U. Barreiro 3452. Florida, Uruguay.

 4352 5955  099 804 290

 urseseguros.com.uy

A close-up portrait of Gustavo Zubía, a man with dark hair, a grey mustache, and glasses. He is looking directly at the camera with a serious expression. His right hand is raised to his forehead, with his fingers spread. The background is a plain, light-colored wall.

REPORTAJE
ASEGURADO

Con Gustavo Zubía

Es muy bueno que el sistema político se acostumbre a cumplir promesas

Cálido, amable, dispuesto a ir a fondo con cada tema, el diputado Gustavo Zubía recibió a revista PÓLIZA en su despacho. No rehuyó tema alguno y hasta fue desbordante en el tratamiento de alguno de los que le presentamos.

Destaca por su intensidad e independencia. Integra la Coalición Republicana de gobierno, pero no se calla y acomete contra todo lo que cree injusto, ilícito o promesa incumplida.

Será precandidato presidencial en las internas coloradas.

Entrevista de Lucas López

Los seguros y las garantías de vida

¿Qué representa para usted la competencia entre las empresas de seguros dentro del mercado?

Me parece positivo en la medida que todo mecanismo competitivo mejore las condiciones de los servicios que se presten. Así que en ese sentido, aunque es un tema en el que no tengo especialidad, todo lo que sea competitivo—mercado en principio me parece correcto.

¿Entiende pues que es un punto positivo la competencia?

Sí, entre los distintos operadores...claro, sí, por lo que decía no tengo profundidad en el tema pero lo que sea competitivo mejora las condiciones del servicio. Los sistemas monopólicos como el que tuvo el Banco de Seguros en ese sentido, no generan un nivel de servicio tan eficiente como puede ejercitar la competencia. Tal vez viene de la concepción que tengas del Estado, si optas por un Estado que posibilite el libre mercado y de competencia, o por un Estado que no. Creo que nuestro Estado tiene necesidad de abrirse más a esa opción de competencia y de libre mercado.

¿A su juicio, la iniciativa de las diferentes empresas promueve, facilita, un mayor acceso de las personas a más garantías para una vida segura?

Sí, por lo que decía anteriormente estimo que sí. Los seguros son muy importantes en el mundo contemporáneo, es un mecanismo vital de sobrevivencia para poder enfrentar las pérdidas de diversos tipos de siniestros. Así que en ese sentido, a diferencia de otras épocas, quizás el seguro se haya transformado en un instrumento cada vez más necesario.

Cambió el mundo, las aseguradoras tienen que brindar ese servicio competitivo para que el usuario pueda elegir. Es un avance en la solidaridad social que debe consolidarse.

Soy del siglo XX

¿Se censó en línea?

No, no me he censado en línea, soy un ser del siglo XX no del siglo XXI, así que prefiero la comunicación personal, cara a cara.

¿Miró algo de la toma de posesión del rey Carlos III del Reino Unido? ¿Qué



piensa sobre la sobrevivencia de la monarquía en el mundo actual?

Bueno, vi muy poquito por los noticieros, no vi la coronación en su totalidad.

Si bien tenemos una orientación republicana en el Uruguay, cada país tiene una historia diferente, por lo tanto hay que respetar formas que, aunque no parecen para nosotros las más lógicas, para otros pueblos sí pueden parecerlo. Porque hay tradiciones e implica el respeto a modelos diferentes.

Así que no soy monárquico, soy republicano. Creo que el sistema republicano da enormes ventajas. El sistema monárquico responde a tradiciones que creo tienen que ser íntegramente respetadas, sobre todo cuando estamos hablando de monarquía constitucional.

Deja en claro que hay que respetar la historia de cada país.

Respetar la idiosincrasia muy diferente de cada país y más respetar cuando estas monarquías son constitucionales y por lo tanto no afectan sustantivamente la estructuración política democrática de un país.

El Uruguay hoy

En base al presente de nuestro país ¿cómo calificaría la calidad de vida de los uruguayos?

Bueno... si hacemos un comparativo con otras partes del mundo mi calificación es positiva. Si hacemos un comparativo con otras épocas históricas en el tema que más me preocupa y hoy más me ocupa que es el tema de la seguridad, lamentablemente en ese comparativo histórico no llevamos en este momento una puntuación muy benéfica.

Repito, en el comparativo con otras naciones la puntuación creo que es muy benéfica. En el comparativo interno con otras épocas y sobre todo vinculado al área de seguridad creo que, tenemos puntos perdidos. Tenemos un descenso en la calidad de la seguridad del país.

Es un tema que obviamente por mi pasado como fiscal me ocupó siempre. En este momento visualizo que habíamos pegado al inicio de este gobierno, en el 2020, habíamos pegado un descenso en las cifras de delitos. Lamentablemente a finales de 2022 y principio de 2023 otra vez se provocó cierto ascenso en las cifras.

Entonces, en ese aspecto comparativo cronológico con otras épocas de nuestro país, me parece que hemos descendido. En otros aspectos te diría que el Uruguay se mantiene con sus problemas pero se



Rey Carlos III del Reino Unido.

mantiene con un nivel de suficiencia económica. En el aspecto sanitario hemos logrado de forma orgánica vencer la pandemia, en forma creo que acertada, contra pronósticos negativos que se habían dado. En el área laboral hemos recuperado tasas de anterior desempleo más elevadas. En el área educacional seguimos con problemas graves a pesar de las reformas que se intentan realizar, pero los problemas siguen siendo muy severos.

Para usted, de aquí a los próximos 10 años o más ¿la calidad de vida mejorará, se mantendrá en los mismos niveles que hoy o existirá una caída al respecto?



Calidad de vida.

No, pienso que va a haber una mantención en principio. No veo que en el horizonte se planteen grandes expectativas de mejorar nuestras exportaciones, nuestras ventas como país. Los commodities creo que hasta pueden tener un descenso en este año, por lo tanto, la época de las vacas gordas que fue más que nada del 2015 al 2020 ha pasado. Y en el área de seguridad, que es el tema que más me preocupa, veo complicaciones mayores, veo dificultades porque hay temas de formas de pensar, filosóficos, frente al delito y en esa área tanto del sistema político como de la población en general, creo que hay un error en cómo se visualiza el delito y cómo se conceptúa a los delincuentes.

En resumen, visualizo en principio una mantención de nuestro régimen de vida sin perjuicio de algunos descensos en determinadas áreas. La esperanza es que en el área de educación sobre todo, se puedan hacer reformas que hoy están siendo trabadas y no es patrimonio de este gobierno, ya que en gobiernos anteriores lo decía



Fiscalía General de la Nación.

el Presidente Mujica oportunamente “los gremios de la educación han complicado la labor de cualquier gobierno”. De éste también y es un área muy sensible, porque el país no puede tener desarrollo si no tiene otro nivel de educación que hoy está lamentablemente en niveles muy bajos.

Otra Fiscalía de la Nación

¿Piensa en alguna idea, proyecto, o ley, que pueda mejorar la calidad de la seguridad para las personas?

Sí, yo estoy en este momento impulsando varios proyectos de ley tendientes a modificar las estructuras de administración de la institución que está entre las más importantes en relación a la seguridad, la fiscalía general. La fiscalía general es el grupo de abogados/fiscales que tienen a su cargo el combate legal del delito, la policía tiene a su cargo el combate físico al delito. La formulación de acusaciones lo realiza la fiscalía general, después de una reforma que hubo en 2017.

Esa fiscalía hace ya dos años que está acéfala, hay un fiscal suplente y sin embargo no se han tomado los recaudos para designar un fiscal titular. Y bueno, está faltando el cargo de fiscal titular, yo en lo personal he hecho numerosos reclamos al presidente en público por esta omisión. Es verdad que hay que transar con la oposición para llegar a las mayorías en el Senado que se necesitan para esa designación, pero creo que hay una gran lentitud en esos procesos.

Artes marciales, el alcohol en conductores

¿Su deporte preferido?

No soy tradicionalista en cuanto al deporte, en nuestro país es el fútbol básicamente. Es un deporte que lo veo, no me disgusta hacerlo, pero ni lo practiqué ni tampoco

comparto la emotividad del uruguayo medio frente a los equipos de fútbol. Por el contrario, muchas veces he lamentado que esa emotividad llegue a los desbordes y como fiscal tuve que actuar en varios sucesos, en varios hechos violentos, donde incluso pedí procesamiento de jugadores, de hinchas, e indagué dirigentes a la búsqueda de las causas de esa violencia que yo estimo que, en muchos casos, se gesta conscientemente mediante los mecanismos de generar la falsa “garra charrúa”, o el falso concepto de “empujemos de esta forma al equipo”. Por suerte, relativamente hace ya un tiempo que no tenemos antecedentes en comparación a otros años donde esta señal estaba a la orden del día por el lado de los hinchas.

Y bueno, deportes personales he practicado. He practicado artes marciales, ha sido generalmente lo que más me atrajo, por más que es una mezcla de deporte con práctica no deportiva, pero fue lo que más me atrajo cuando era más joven.

También practiqué boxeo y luego me volqué para el lado de las artes marciales. A veces veo boxeo incluso.

¿Usted está a favor de mantener el “cero absoluto” sobre el alcohol en



Fútbol

sangre?, ¿recuerda haber tenido algún inconveniente con el alcohol en su sangre?

No, no he tenido incidentes, soy muy cuidadoso, porque además de ser un ciudadano normal como todos, mi condición de político me pone siempre en una posición pública mucho mayor, así que me he cuidado absolutamente.

Creo que es un tema discutible. Existen los que “sí” al cero absoluto y los que “no”. En lo personal estimaría -de acuerdo a mi experiencia como fiscal, donde he visto la incidencia del alcohol en los accidentes de tránsito y sobre todo en los fatales- que podría perfectamente arribarse a la flexibilidad de que no fuera el cero absoluto el límite máximo para los testeos sobre el alcohol en las personas. La experiencia me dice que son las ingestas grandes de alcohol las que provocan accidentes y no las ingestas mínimas. Admito por otra parte, que puede ser más complejo la fiscalización de situaciones, cuando se admite determinados guarismos de alcohol en sangre.

“Esto no es justicia”

¿Existe alguna Ley que sienta pertinente modificar, para mejorar la seguridad de los ciudadanos?

Es una pregunta muy vasta, no hay una ley específica, pero si me apura diría que la ley que modificó el código de proceso anterior. El nuevo código de proceso que es la ley N° 19.293, la nueva ley que organizó de forma diferente el proceso penal, ha generado enormes inconvenientes en el concepto de justicia. Es una ley que flexibilizó a un extremo, a veces a un nivel muy extremo, la persecución penal. A partir de esa ley vinieron otras leyes y re-



Ley de proceso penal.

formas administrativas que propiciaron la flexibilización del proceso penal. Hoy, en el proceso penal, todo se regatea, todo se puede transar. Los delitos que se imputan, las penas que se imponen, las formas de cumplimiento de las penas, todo es transable, ésta es la palabra mágica que ha cambiado el proceso penal.

Antiguamente no había nada transable, el fiscal acusaba, el defensor defendía y el juez imponía una pena. Hoy el fiscal, antes de acusar, transa con el delincuente, entonces lo que en otra época podía ser una condena más fuerte, hoy como es fruto de la transacción, generalmente las sentencias son de muy poca cuantía punitiva.

La ventaja de tener un sistema como el actual, es que es mucho más fácil, porque hoy un juicio se hace en una hora, antes podía llevar meses. La desventaja es que esto no es justicia, sino comercio en relación a la justicia, no digo que por el lado económico.

¿Ministro del Interior?

¿Aspiró o aspira a ser ministro del interior en algún momento? ¿Le gustaría ocupar ese cargo en el presente o en el futuro?

No, no me ha pasado por la cabeza porque además sería un imposible en este momento en la medida que los Ministros del Interior pertenecen -aún dentro de una coalición- al partido que ha tenido mayor apoyo electoral que en este caso es el Partido Nacional. Quizás, en otras circunstancias o con otras estructuras de poder, no sería un cargo que me disgustaría asumir.

Freud

Si tuviera que optar entre Winston Churchill, Sigmund Freud y Frida Kahlo, a cuál de los tres elegiría para una entrevista de veinte minutos? ¿Qué le diría o preguntaría?

Empecemos por los que no. A Frida Kahlo probablemente no me interesaría entrevistarla porque más allá de su arte, la vinculación ideológica con ella no la visualizaría como de gran atractivo para mí. Y Freud y Churchill serían por supuesto dos figuras muy interesantes, cada uno en un ambiente diferente de la mente. Hay una mente ejecutiva que sería Churchill y hay una mente especulativa que sería Freud.

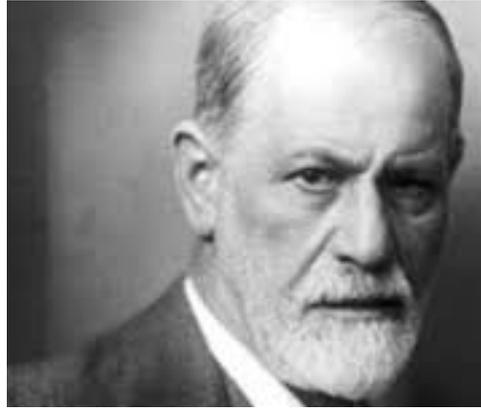
Pienso que le daría primacía a la mente especulativa, a Freud. Probablemente el cuestionario que le haría a Freud, sería si seguiría en este momento sosteniendo las tesis que sostuvo en su teoría psicoanalítica, sobre la incidencia de determinados factores como predominantes en la estruc-



Cero absoluto en alcohol al manejar.



Winston Churchill



Sigmund Freud



Frida Kahlo

turación de la vida de una persona, como lo fue para él el factor sexual. Y trataría de discutir con él si no estima que hay otros factores de enorme incidencia para la generación del individuo en sus varios niveles como él analizó. Bueno, por ahí iría la conversación.

Triunvirato

Con respecto al proyecto de tener 3 fiscales en acción dentro de Fiscalía ¿por qué el triunvirato es un proyecto que se atrasó siendo planteado en el año 2020? ¿Con qué objetivos se planteó este proyecto dentro de fiscalía?, ¿qué

puntos desfavorables puede traer este cambio?, ¿cuál es el estado actual del proyecto?

Yo presenté el proyecto del triunvirato. Propono que la fiscalía sea dirigida por tres fiscales y lamentablemente ese proyecto tiene una lentitud pasmosa, no tiene las velocidades que debería de tener en el parlamento. Excepto si se tiene el apoyo del presidente que provoca que ese proceso evidentemente se haga más ágil. Con el impulso del presidente de la república, los proyectos que se presentan generalmente por la bancada del Partido Nacional caminan más rápido. El proyecto está enlentecido por la falta del apoyo de-

cisivo, enfático, de la bancada del Partido Nacional.

Antiguamente eran los jueces con los fiscales que llegaban a la conclusión de si existía o no base para acusar a una persona, se trabajaba "miti-miti". Actualmente el proceso cambió, ahora la manija total la tienen los fiscales; los jueces dejaron de estar en el momento de decidir si se acusa o no se acusa, el juez queda para el final del proceso y si hay un acuerdo el juez no puede decir ni una palabra. La figura del juez descendió y la figura del fiscal ascendió. Lo que antes era una Unidad Ejecutora perdida del Ministerio de Cultura, hoy pasó a ser un servicio descentralizado,

GRUPO **VIDA**
SEGUROS

No hay mayor
tranquilidad que saber
que pase lo que pase,
tu familia y tú están
protegidos.





Declaración Jurada y devoluciones del IRPF y IASS.

cochró enorme poder en la estructura del organigrama nacional.

Al cobrar enorme poder, la figura del Fiscal de Corte se multiplica por cien, básicamente hoy el fiscal de corte queda con todos los poderes concentrados. Por eso es hora de que esa concentración de poder se diluya en un conjunto colectivo para dar más garantías a todos, a los ciudadanos, pero también más garantías a los propios fiscales en el desempeño de sus funciones.

Por eso hay que ir hacia un sistema colegiado en este momento, para dividir esa enorme concentración de poder.

El IASS, ¿un libretista de Dios?

Además de su iniciativa para crear el triunvirato, también aparece su protagonismo en la reducción del IASS, ¿cuál era el porcentaje inicial de reducción que propuso el Partido Colorado para el impuesto? ¿Hay satisfacción en base a la decisión final? ¿El país estaba preparado para aplicar esta reducción en los años anteriores o era conveniente esperar? ¿Qué factores fueron los que provocaron el retraso en esta reducción?

El IASS fue un impuesto que toda la Coalición insultó, dijo que era injusto, absurdo, abusivo, toda la Coalición lo insultó. Cuando llegamos al gobierno, en el 2020, propusimos una Minuta de Comunicación que fue apoyada por veinte diputados mezclados donde solicitábamos un descenso del 20% del IASS para comenzar con un descenso gradual. Luego de una enorme cantidad de vaivenes, en un momento me

quedé solo porque seguí criticando al presidente de la república cuando el 2 ó 3 de marzo de este año dijo que el IASS iba a ser bajado en un porcentaje mínimo del 8% y no fui acompañado por los diputados que lo habían hecho en la primera etapa. Pero, diría Darwin Desbocatti, “el libretista de Dios no termina nunca sus libretos que son maravillosos”. Por una serie de carambolas, de juegos (con el tema de la seguridad social), el Partido Nacional le da entrada a modificaciones que propone Cabildo Abierto. De ahí el Partido Colorado presenta también sus planteos y entre ellos se presenta nuevamente la reivindicación en el descenso del IASS.

El porcentaje inicial que habíamos pedido era del 20%, el porcentaje que al aporte



se otorgó por parte del Poder Ejecutivo. Pero al finalizar este periodo de gobierno, el IASS va a estar bajando en su primera fundamental franja, aproximadamente un 42 o 43%, así que éxito en toda la línea más allá de lo que costó.

El país siempre en los temas que han sido objeto de una campaña electoral, puede estar no necesariamente preparado, pero sí para ratificar que la promesa sería cumplida. Eso no sucedió sino hasta 2022 en que el presidente ratificó su promesa y ahí empezó la cosa a tornarse más seria. Pero el país venía con viento de cola en sus exportaciones muy importante, que le daba posibilidad de accionar sobre todo en promesas electorales. El tema es que, a veces, no estamos acostumbrados al cumplimiento de las promesas electorales, tenemos un problema político que es “hoy te prometo y mañana me olvido”. En lo personal estimé que esa promesa a jubilados era vital sostenerla. Es muy bueno que el sistema político se acostumbre a cumplir promesas.

“De peludo nos fuimos a pelado”

Con respecto a la Ley de tenencia compartida, donde se busca que exista un equilibrio y no un desbalance entre las partes, ¿qué cambios se aplican dentro de la nueva ley?, ¿cuál fue su participación como legislador al hacer esta ley más equitativa e igualitaria? Si bien la nueva ley permite que el país mejore en el aspecto de igualdad, ¿piensa que también dice algo el que se aplique recién ahora?

En materia de tenencia de los hijos, cuando el matrimonio se separa, muchas veces vienen desavenencias incluso con denuncias mutuas. Generalmente el denunciado es el hombre y la denunciante es la mujer. Hay casos muy claros de brutalidad en el trato de una persona hacia la otra, en el caso básicamente del hombre hacia la mujer. Pero hay también casos muy importantes con porcentajes a la inversa, de mujeres dañando a hombres, siendo estos no solamente abusados, maltratados, -cifras que casi se desconocen porque hay un mecanismo de vergüenza muy importante para que un hombre vaya a la seccional a denunciar a su mujer como agresora-, pero también hay una serie de casos donde la mentira está en el momento de generarse una denuncia contra la figura masculina.

Entonces hay que ser prudente, porque

por querer solucionar un problema de las mujeres que sufren violencia, se le dio a la mujer muchas armas jurídicas para que pueda hacer incluso falsas denuncias promoviendo la absoluta separación del padre con los hijos.

La ley habilita básicamente que las primeras medidas que puede tomar un juez de urgencia en caso de haber existido una denuncia contra el padre (medidas que a veces se toman por teléfono), es que ese hombre se tiene que ir del hogar. Se le dan sus pertenencias, no puede acercarse a la mujer. Muchas veces pierde la capacidad de convivir, pierde el techo donde vivir. Bueno, ese hombre que rápidamente es excluido del hogar, tiene derecho a que otro juez pueda revisar si realmente la situación es tan dramática que requiera la toma de esas medidas, o por lo menos en los ámbitos sobre todo de visitas, se pueda autorizar que el padre vuelva a tener contacto con los hijos. Ese es el gran empuje de la ley, el tema central es cuando se hayan cortado las relaciones con el padre que éste tenga la posibilidad, ante un juez, de presentarse. Si se cons-



Palacio Legislativo.

tata de que el padre fue ese agresor que se anunciaba se le va a negar cualquier tipo de contacto con los hijos. Ahora, si se constata que aquello no era tanto como se había denunciado, bueno, lograr por ejemplo el contacto del padre con los hijos en un terreno neutral, en una entidad, el propio INAU, por ejemplo, donde pueda por lo menos convivir con ellos una hora

en la forma en que se establezca, parece que sería vital para no perder ese vínculo que al propio niño/adolescente le hace enormemente bien, porque mantiene una relación con el padre.

Tuve tres participaciones técnicas, que fueron tomadas en cuenta. Fue la eliminación de algunas referencias a los artículos penales que a mí juicio no eran pertinen-

BLANKLEDER LTDA.

SEGUROS

DESDE 1965

BRINDANDO TRANQUILIDAD A TODOS LOS HOGARES URUGUAYOS

18 DE JULIO 1076 P8 ESC. 23
TELÉFONO 2903 2899 - 095 830 227

tes. Y hubo otras intervenciones referentes al papel del abogado defensor y alguna otra referente a plazos. Así que, me doy por satisfecho de haber impulsado modificaciones que fueron tenidas en cuenta por la comisión.

Si suponemos la imagen del péndulo, pues éste estaba hace 40 ó 30 años muy desequilibrado en función de los pocos derechos que tenía la mujer, sobre todo en momentos de violencia contra su persona. Durante los gobiernos del Frente Amplio el péndulo hizo un semicírculo y se fue a la otra punta, se abusó en cuanto a las potestades que llegó a tener la mujer en sus litigios judiciales con la figura masculina, se le dieron derechos y derechos y más derechos, al punto que la ley de violencia contra la mujer establece que en caso de duda el juez va a preferir la versión femenina por sobre la masculina.

Entonces, nos fuimos a la otra punta. Ahora, con estas modificaciones que estamos haciendo en la ley de tenencia compartida, estamos buscando un centro de equilibrio y si se modifica (que es en lo que estoy ahora), la ley de violencia contra la mujer, llegaremos al justo equilibrio. En el corte de pelo, de peludo nos fuimos a pelado. Estamos buscando un término medio en el corte de pelo.

Pescado, Dios, la precandidatura presidencial

Un plato favorito, ¿cocina?

Sí, cocino. Mi plato favorito es pescado, tipo paella, nunca me sale como tal pero trato de acercarme lo más posible. Ese sería un plato favorito.

¿Existe Dios?



Paella de pescado y mariscos.

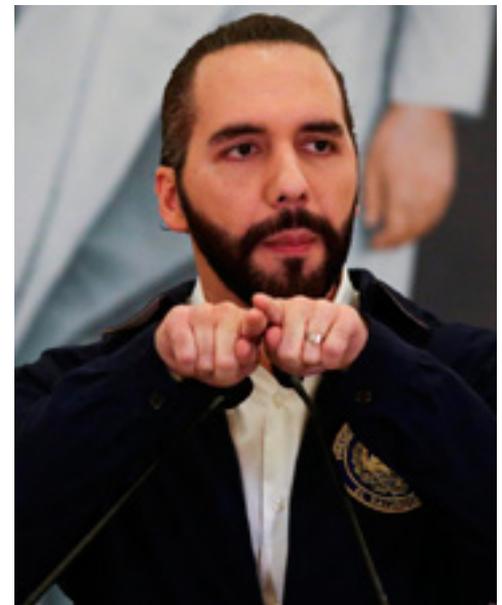


Primero tendríamos que definir a Dios y esa definición no es posible, porque “definir” implica poner límites y estamos hablando intuitivamente de una concepción a la cual “delimitar” es absurdo por cuanto excedería toda delimitación. Yo en lo personal, no tengo una creencia en un “Dios”, me parece que es un absurdo y una pedertería supina de la especie humana tener la capacidad de delimitar lo que puede hacer un Dios. Sí puede tener la sensación, intuición (porque muchas veces no pasa de eso), de la existencia de una relación espiritual muy profunda de lo que consideramos ser independiente a lo humano. Tengo una sensación de existencia de fuerzas espirituales muy superiores a la que nosotros podemos concebir, pero en absoluto las defino como la existencia de un Dios de un tipo. No niego la existencia de las religiones, me parecen muy favorables para la evolución espiritual humana (en algunos casos, en otros casos han dado lugar a muchos abusos como toda institución humana).

¿Va a ser precandidato presidencial en las internas coloradas?

Sí, en principio sí. Todo me lleva a que el sector que hemos ido creando (que es Tercera Vía), tiene que fortalecerse y para ello entonces una precandidatura es el mecanismo primario.

¿Qué figura del ámbito internacional le



Nayib Bukele, presidente de El Salvador.

llama la atención?

Bien, aclaro que “llamarme la atención” no significa admiración: Nayib Bukele, en El Salvador. En este momento con las medidas que está tomando estoy seguro que discreparía o tendría sospecha de sus razones de ser tomadas, pero no se puede descartar que son medidas que impresionan porque ha logrado un combate a la delincuencia muy intenso, repito que son sospechosas. Visualizo que quizás detrás de ellas hay una tendencia autoritaria peligrosa, pero, como llamarme la atención el individuo rompió los moldes. ■



San Cristóbal

Seguros

Eso que tanto querés,
lo cuidamos

Automotor

Grupo
San Cristóbal

Con Mauricio Castellanos

El trabajo de los Corredores ha sido fundamental y nos ha permitido cumplir con los objetivos de diversificación geográfica

San Cristóbal Seguros llegó a Uruguay en 2014. Mauricio Castellanos llegó a San Cristóbal en noviembre de 2018 para encargarse de la gerencia comercial. Su jerarquía técnica, así como una relevante trayectoria previa como ejecutivo de AUDEA, respaldan su gestión que da cuenta de valiosos resultados.

A continuación, un resumen del intercambio mantenido con PÓLIZA.

La evolución desde 2020

¿Cómo evolucionó el comportamiento de San Cristóbal en el primer trimestre del corriente año?

El comportamiento es muy positivo, ya que el desempeño de la compañía ha sido mejor al proyectado en nuestro plan anual.

En ese sentido, el cierre del trimestre muestra una mejora sustancial en la siniestralidad de la cartera, al tiempo que el resultado técnico del trimestre se encuentra alineado al registrado al nivel del mercado en su conjunto.

Por otra parte, el cierre de los meses de abril y mayo confirman el desempeño por encima del presupuesto, pero existe una cierta estacionalidad en estos meses, por lo que es necesario continuar enfocados en la rentabilidad de la compañía para el cierre del ejercicio.

¿Puede marcarse alguna característica en comparación, por ejemplo, con sus similares de 2022, 2021 y 2020?



¿Qué perspectivas evalúan para la totalidad de 2023?

Durante el 2020 y el 2021 el país y el mundo se encontraban inmersos en la crisis sanitaria derivada de la pandemia por el Covid 19. Se trata de un extenso

período de tiempo en el que se verificó una importante reducción de la movilidad, lo que implicó también una menor frecuencia siniestral.

Durante ese período de tiempo registramos un fuerte proceso de desarrollo de

nuestra cartera, cumpliendo objetivos de mix territorial muy importantes. A fines del 2021 y durante el 2022 al retomarse la movilidad por el fin de las restricciones en la materia, comienza a aparecer una siniestralidad mayor, incluso superando la siniestralidad previa a la verificada para esos ejercicios.

Esa mayor siniestralidad provocó que el mercado en su conjunto y San Cristóbal en particular, adoptara medidas tendientes al control de la frecuencia e intensidad de los siniestros.

En general las medidas implementadas implicaron ajustas de tarifa, deducibles y restricciones para determinadas marcas modelos.

Pero también es importante resaltar las medidas implementadas en materia de gestión de siniestros, de manera de lograr la reducción de los costos medios, trabajando entonces sobre la intensidad de los siniestros.

Para el 2023 esperamos una mejora en los resultados en materia de siniestralidad, contribución marginal y resultado técnico que nos permita un buen desempeño en la comparación dentro del mercado asegurador.

Para ello en las próximas semanas estaremos implementando un nuevo tarifario multivariables para la rama vehículos, continuaremos lanzando nuevos productos de otros riesgos y redefiniendo los procesos y la relación de la compañía con nuestros Corredores y clientes en aras de mejorar aún más la experiencia en el trabajo conjunto.

Los Corredores y el interior de Uruguay

¿Cómo evalúan el posicionamiento en otros departamentos diferentes a Montevideo y el rol de los Corredores Profesionales al respecto?

El posicionamiento de la compañía en el interior del país es muy importante con tasas de participación en función del parque automotor que son muy relevantes en varios departamentos.

De manera que más del 67% de la cartera de vehículos de la compañía se encuentra ubicada en el interior, en un proceso de relocalización geográfica que aún continúa en marcha.

Sin dudas el trabajo de los Corredores ha sido fundamental y nos ha permitido cumplir con los objetivos de diversifica-



ción geográfica. Contamos con más de 10 oficinas 100% identificadas con la compañía y el despliegue de Corredores que operan en el canal digital que nos permite mantener el crecimiento en las zonas de interés de la compañía.

Asimismo, en Montevideo y el área Metropolitana también contamos con una importante red de Corredores que brindan su asesoramiento y experiencia para lograr ofrecer las mejores opciones a los consumidores.

En el sector asegurador los consumidores confían en su asesoramiento y por eso San Cristóbal Seguros apuesta decididamente a revalorizar su trabajo y ofrecerles oportunidades de crecimiento y desarrollo.

Hogar, Pymes y seguros de riesgos diversos

¿Prepara San Cristóbal nuevos productos?

Actualmente estamos redefiniendo nuestra propuesta de productos de otros riesgos, analizando oportunidades para mejorar las coberturas y servicios adicionales. Para esto un equipo de trabajo con integrantes de las diferentes áreas involucradas en la operativa, se encuentra analizando la oferta actual de la compañía.

En ese marco esperamos en el corto plazo contar con nuevos productos en materia de Hogar, Pymes y seguros de riesgos diversos.

Recientemente incursionamos en la comercialización de la cobertura de bolso

protegido, con un producto modular y adaptable al consumidor objetivo. Asimismo, desde el año pasado contamos con una novedosa cobertura de Hogar que incluye la cobertura del deducible del vehículo asegurado en la compañía, lo que implica un beneficio muy relevante para el cliente que opta por contratar ambos productos con San Cristóbal.

Los objetivos

A la luz de su llegada a Uruguay en 2014, ¿cómo observa la compañía la vigencia de sus objetivos iniciales y la satisfacción de los mismos durante estos años transcurridos, así como la proyección en los próximos?

El mercado de nuestro país es sumamente competitivo y con una escala pequeña, en ese marco la compañía comenzó a operar efectivamente en el 2014 y lanzó un ambicioso plan de desarrollo trienal en 2019.

Con el paso del tiempo nos hemos convertido en una compañía relevante, que se destaca por el respeto al rol de los Corredores de seguros, por la rápida respuesta en sus procesos y la construcción de relaciones sólidas y de confianza con nuestras contrapartes.

Mantenemos el foco en el desarrollo comercial con un fuerte compromiso a la generación de valor para la sociedad y nuestros accionistas. Estamos convencidos de la capacidad interna que nos permitirá continuar este proceso y alcanzar nuestros objetivos. ■

Muchos hablan de transformación en estos días, pero lo único transformador es la acción

Por Mario Martín Conde

No hace falta ser un gurú para poner de manifiesto que todo está cambiando y además de forma exponencial. El mundo ha cambiado más en los pasados 30 años que en los 300 años anteriores. Esta situación, avalada por el éxito de personas que han llegado a lo más alto en pocos años y la creación de nuevas empresas tecnológicas que han cambiado los modelos de hacer negocio ha sido el caldo de cultivo para que muchas personas quieran dar el salto de ser emprendedores.

Tú lector, pregúntate lo siguiente “¿Cuántas veces has pensado en ideas de negocio?” y en poco tiempo las desechas diciéndote “no va a funcionar, no se venderá...”, entre otros pensamientos que te hacen descartar el proyecto y dejar en el olvido tu idea. Te convences que elegiste lo mejor al no hacerlo.

La realidad, es que estas decisiones se ven opacadas muchas veces por temores infundados, por el miedo al fracaso o por salir de la zona de confort en la que estamos. Hay que ser consciente que esa idea forma parte de tu personalidad y al hacerla realidad te hará sentir expuesto al mundo y tal vez no nos hayan preparado para ello. Emprender es mostrar tus pasiones, gustos, desarrollar tus habilidades que quizá no conocías de ti mismo. Realizar un proyecto de emprendimiento implica mostrar una parte de tu ser y ese punto hay que tenerlo en cuenta.

La capacidad de emprender

Pero si analizamos el entorno observamos que esta capacidad de emprender se ha convertido en una vía fundamental para el bienestar de la sociedad, sobre todo en los países que crean ecosistemas apropiados para ello, debido a que promueve la innovación, la productividad, y sobre todo, el empleo.



Asimismo, los emprendimientos se han encargado de generar nuevos productos y servicios de la mano del crecimiento y la renovación de las industrias que ya existían. Sin embargo, hay que resaltar que no es una tarea fácil, implica que las personas se arriesguen a innovar, crear y emprender, se atrevan a salir de su zona de confort y procuren

investigar, aprender, crear estrategias y perseguir nuevas oportunidades para cumplir con el objetivo planteado. Hoy en día, es la fuente de ingresos de muchas familias, ya que se ha convertido en una forma en la que los profesionales aprovechan sus conocimientos y habilidades para iniciar sus propios negocios. Por otro lado, hay que dife-

renciar que más allá de los beneficios económicos de un emprendimiento empresarial, es importante el crecimiento personal, tener confianza para lograr las metas y para que eso pase, es preciso que el negocio esté relacionado con algo que le apasione al creador, que no solo lo vea como una ventaja económica, sino una forma de incentivar el avance profesional.

Europa y los Exits

Si bien Silicon Valley, en el área de San Francisco, es el innegable foco de innovación tecnológica a nivel mundial, en los últimos años han surgido ecosistemas de emprendedores que están recortando el “gap” como así lo refleja el “Global Startup Ecosystem Ranking”. Según el citado ranking, un parámetro a tener muy en cuenta es la evolución de los “Exits” (ventas o desinversiones en rondas de financiación), y es ahí donde Europa da buena cuenta de sus resultados, ya que sus “Exits” han crecido nada menos que un 314%, muy por encima del 209% de América Latina, el 99% de Asia o el 46% de Estados Unidos.

Tengo la suerte de colaborar con laboratorios de innovación en España desde hace ya muchos años y ver la evolución que han tenido. Esta actividad, no solo me ha permitido estar actualizado en todo momento, sino conocer personas y proyectos que han pasado del anonimato a tener importantes empresas y crear alianzas de su “nuevo negocio” con importantes líderes empresariales. Recientemente comentaba este punto en un foro en la bolsa de Madrid, donde se juntó a la flor y nata de la banca en España con una empresa nacida en un laboratorio de innovación para exponer su visión y la del impacto en el ecosistema financiero de su producto tecnológico. Mi comentario a su creador fue “hace menos de dos años no nos hubieran dejado ni entrar en el edificio, hoy se expone la visión de tu producto y tienes la agenda llena de peticiones para reunirse contigo”. Por cierto, en el mes de junio acaban de cerrar una inversión de 14 millones de euros liderada por Investcorp, líder en inversiones alternativas a nivel global con más de 50 mil millones de dólares en activos bajo gestión. Trabajar con ecosistemas de emprendedores

de Innovación tecnológica y con personas que les mueve la pasión por innovar y transformar es, en mi caso, muy enriquecedor ya que el resultado final me demuestra que el todo es siempre mejor que la suma de las partes.

Paradigmas del buen emprendedor

Todo lo anterior que he comentado, junto a mi actual proyecto profesional, sirve de base para hacer una nueva colaboración en mi querida revista PÓLIZA.

dad en multinacionales aseguradoras y grandes consultoras tecnológicas líderes del mercado a nivel global. Me han dado la posibilidad de crear proyectos muy singulares en varios continentes y en variados países dentro de ellos, tanto a nivel del sector asegurador, principalmente, pero también colaborando para otros sectores como el de la banca o las empresas energéticas.

Salario

Lo primero a tener en cuenta, es que se puede ser emprendedor trabajando



Me baso para mi artículo en mi experiencia personal de los aspectos del emprendimiento, un tema muy en boga en estos días y poner de manifiesto los paradigmas que considero que se deben de conocer y tener en cuenta para ser un buen emprendedor. Asimismo, me gustaría incitar a la reflexión de los futuros emprendedores sobre qué tipo de motivaciones deben de llevar a una persona a iniciar este proceso, para que sean un buen caldo de cultivo para lograr alcanzar un proyecto emprendedor, así como que otro tipo de acciones no lleven a una persona que quiera iniciar un proyecto de estas características a tener un efecto contraproducente.

En mi caso, y después de más de 25 años en el sector asegurador, he ocupado puestos de máxima responsabili-

por un salario. En este sentido, siempre he intentado que mi paso por las organizaciones marcara un antes y un después favorable a su evolución y grado de madurez, y que no fuera mi participación profesional, un devenir de años en ellas asentado en un más o menos cómodo despacho atendiendo los procesos burocráticos y la gestión del alineamiento directivo en proyectos poco relevantes. Los que me conocen bien, dan buena cuenta de mi afirmación, y los que no me conocéis tanto, podéis analizar mi perfil en LinkedIn. Esta circunstancia, me hace buscar nuevos retos que siempre están en el horizonte empresarial, y sin dejar por ello de dar los resultados esperados. Siempre buscar dejar tras mi paso, organizaciones mejor preparadas para la competencia y los nuevos clientes que

ya están aquí. Mi gran proyecto en esos días, por ser global para todo el sector asegurador en España, fue la creación de una red de valor añadido para los procesos aseguradores y centro de compensación. No sólo hizo ser más eficientes a las entidades aseguradoras, sino que cambió el modo de actuar y relacionarse los clientes con éstas. Mirar hacia atrás antes de iniciar retos futuros creo que profesionalmente es bueno, así como el hacer una reflexión del paso que hemos dado en las diferentes organizaciones con las que hemos colaborado.

Pensar qué se hizo para lograr posicionarse en su mercado a la empresa, qué evoluciones se llevaron a cabo en cada aspecto, qué se innovó en cada etapa tanto a nivel de negocio como tecnológicamente y en qué posición competitiva del mercado se dejó a cada una de ellas. Tengo muchas referencias, incluso de buenos amigos, que han desarrollado toda su actividad en una organización, nunca consiguieron nada significativo y pasan horas y horas comentándome porqué nunca lo consiguieron. Mi co-

mentario es siempre el mismo: nunca fuiste emprendedor.

Un caso personal

Sin querer llegar a ser exhaustivo con ejemplos de lo que estoy comentando de mi experiencia, permitir-me que exponga un caso muy singular de mi carrera profesional ya que considero que será un importante punto de referencia para el desarrollo de mi artículo. En los años 90 yo era con 34 años CIO de la multinacional Italiana aseguradora en España GENERALI. Llevaba en el puesto ya nueve años y habíamos desarrollado variados proyectos singu-

lares en múltiples facetas: respecto a los equipos y sus actitudes con "C" y valores necesarios para los proyectos, tecnológicos en variados campos de actuación, metodológicos para conseguir las mejores prácticas, de infraestructuras en todas sus capas, estratégicos, organizativos, variadas fusiones y adquisiciones de empresas TIER 1

para crecer inorgánicamente, desarrollar nuevos canales como el incipiente de banca seguros, ... todo ello además dentro de proyectos internacionales, con amplios presupuestos y un volumen de gestión de personas, entre internos y externos, de + 200 personas a mi cargo. Mi futuro se podría decir que estaba garantizado hasta el final de mi carrera profesional con apenas 34 años, era cuestión de seguir la estela y dejarse llevar arrastrado por los éxitos profesionales conseguidos.

No lo hice. Abandoné este estatus conseguido y me fui a un proyecto con un folio en blanco, sin oficinas y sin estructuras, eso sí, para mí un súper proyecto retador donde poder seguir evolucionando profesionalmente en otras facetas y cultivar más mi pasión hacia la creación de proyectos singulares. El reto: crear una compañía

lares en múltiples facetas: respecto a los equipos y sus actitudes con "C" y valores necesarios para los proyectos, tecnológicos en variados campos de actuación, metodológicos para conseguir las mejores prácticas, de infraestructuras en todas sus capas, estratégicos, organizativos, variadas fusiones y adquisiciones de empresas TIER 1 para crecer inorgánicamente, desarrollar nuevos canales como el incipiente de banca seguros, ... todo ello además dentro de proyectos internacionales, con amplios presupuestos y un volumen de gestión de personas, entre internos y externos, de + 200 personas a mi cargo. Mi futuro se podría decir que estaba garantizado hasta el final de mi carrera profesional con apenas 34 años, era cuestión de seguir la estela y dejarse llevar arrastrado por los éxitos profesionales conseguidos.





tecnológica para el sector asegurador en España que fuera el núcleo de gestión operacional y centro de compensación de los convenios sectoriales, poco operativos ya que sólo estaban en papel. Además, la cultura colaborativa sectorial era muy deficiente en esos días. Como indiqué en una de mis charlas de la época al sector “señores, parece que estamos en la fase de mucho hablar y poco hacer”. Parecía muy atractivo, para mí así lo parecía, pero tomemos en consideración que no teníamos empresa, éramos tres en el inicio: el director general que fue el que me contrató, su secretaria que fue la que me dio el visto bueno y le seguía en todos sus proyectos empresariales, y yo que dejé de tener una agenda de reuniones difíciles de gobernar para tener un folio en blanco enfrente de mí. También había otros “pequeños retos”, había que convencer al sector asegurador en España de su viabilidad y que apostara por él, aglutinar a las cúpulas empresariales establecidas, buscar la financiación necesaria, que no nos fagocitaran los egos de las compañías, luchar contra las consultoras tecnológicas que pusieron sus lobbies a trabajar, y crear una empresa capilar donde todos pudieran entrar. Así nació después de un año de trabajo TIREA, una red de valor aña-

dido para el sector asegurador, con más de 165 empresas del sector, que apoyaron el proyecto con participación en su accionariado y de forma capilar según la estrategia diseñada. Desde las entidades aseguradoras más pequeñas, a los grandes holding aseguradores (actualmente son menos por las fusiones y adquisiciones que se producen cada año).

Querer ser emprendedor

Este episodio de mi vida profesional quiero que sirva para hacer una reflexión de que el ADN del emprendedor, no puede estar sólo en una necesidad coyuntural como “me he quedado sin trabajo”, “me tocó la lotería y voy a montar algo”, “me he jubilado anticipadamente, necesito una fuente de ingresos”. Aunque evidentemente se puede, no se debe caer en buscar un proyecto empresarial con la única base de estas circunstancias. Hay que tener muy claro ¿por qué y para qué se quiere emprender? Una cosa es querer ser emprendedor y otra muy diferente ser un buscador de fortuna. En el mundo de la gestión, este aspecto puede llegar a cegar incluso a los más grandes expertos a la hora de llevar a buen puerto una estrategia empresarial.

Los principales errores no se basan en muchos casos en la gestión, sino en una opacidad provocada de los gestores por tener demasiada ilusión en que algo ocurra sin tener en cuenta otros factores determinantes para su éxito.

Sin miedo

En ocasiones, cuando iniciaba una nueva etapa profesional se me contrataba por mi experiencia principalmente, pero esta realidad, incluso hoy en día, de esta tan abusada solicitud de “experiencia”, en muchos casos son los años vividos en una empresa, aspecto que no sirve de mucho ya que lo que en realidad tiene valor es lo que se adquiere en base a la participación en proyectos de sectores, continentes y países diferentes donde puedes haber desarrollado tus actividades. El mundo de los negocios está regido por una regla inquebrantable y focal: NO HAY REGLAS. No se pueden trasladar de forma matemática migraciones de experiencias entre empresas ni de proyectos abordados. Lo que en una organización funciona en otra tiene el efecto contrario. En este sentido lo que debe guiar tus actuaciones no son las recetas mágicas ya que no existen por muchos consultores que vengan a contártelas,

sino preguntarte si para tu nuevo proyecto, sea este interno de tu organización o externo porque quieres dar un paso más y elevarte profesionalmente, tienes madera de emprendedor para ello. Lo que se necesita son personas líderes para dirigirlos, que no tengan miedo a la hora de abordar proyectos emprendedores que son retos necesarios para las organizaciones que te contratan.

Las incertidumbres

Emprender es una forma de enfrentarse al mundo, es una forma de entender la vida con la que no todo el mundo se siente a gusto. En esta forma de vida, uno debe de ser consciente que debes de disfrutar con la incertidumbre y la inseguridad de ¿qué pasará mañana?, dejar tu zona de confort y explorar nuevos horizontes sin miedos y con pasión por el reto. Si tienes madera de emprendedor la incertidumbre te proporcionará un especial placer. Mi singular experiencia, es que hay que tener antes de querer emprender, las habilidades y el ADN para saber gestionar las incertidumbres, mucho más aún, en un mundo tan incierto como el periodo en el que nos está tocando vivir. Si las tienes y le sumas ilusión y pasión por tu proyecto no importara las motivaciones quedan en un segundo plano ya que, en el fondo, tarde o temprano acabarás siendo un emprendedor y no podrás evitarlo.

Mi propia empresa

Mi natural proyecto evolutivo profesional en estos momentos ha tomado una nueva dimensión: he dejado de emprender desde una empresa ya establecida para hacerlo desde mi propia empresa. Aunque mis proyectos arrancaran desde cero y con amplias capacidades de gestión que me daba mi atalaya de director general, nunca tuve el control global de ninguno de ellos. Las ataduras de las culturas empresariales, de los modelos de gestión, de las singularidades de las empresas, o del grado de madurez organizacional para asumir los procesos de transformación, me limitaban en mis logros, si bien siempre pude llevarlos a cabo y hacer sinergias con los equipos directivos. Por todo ello, abrazo el reto en estos momentos de lanzar en esta nueva década, en esta nueva era, la creación de una compañía para el producto

BeGalgo® que es una palanca fuerte para potenciar la digitalización en el sector asegurador en sus múltiples canales: Canal Directo, Bancaseguros, Brókeres, Retail, Propios Clientes, en definitiva hemos creado una plataforma tecnológica que lleve integrado el ADN digital, la automatización para la eficiencia operativa y la experiencia de usuario como eje central. Otro aspecto a destacar es que nuestros clientes no tengan que hacer inversiones tecnológicas importantes y que el “Time To Market” para la construcción de productos sea agresivo. Está pensado para cualquier actor que quiera comercializar productos y servicios aseguradores de forma rápida y atendiendo las necesidades de las demandas de los nuevos clientes con modelos de negocio singulares. No es un “core” asegurador.

Es una plataforma digital para acelerar la venta de seguros masivos de forma digital con acento B2B2C.

En el momento actual de mi carrera, es mi forma de contribuir a este fascinante ciclo que estamos viviendo y seguir trabajando y aportando mi ADN emprendedor, junto a un equipo multidisciplinar y competitivo como es el de BeGalgo®, en la creación, la construcción y el desarrollo de un producto: con Impacto, Relevante, con lo Humano en el corazón y los Valores y el Propósito en la cabeza. Una empresa para el sector asegurador con mentalidad global que quiere, de manera honesta y auténtica, vivir con la misión de dar a nuestros clientes el mejor producto al mejor precio en función del valor que aportamos, creyendo en valores relevantes, buscando ser rentables y con



una conciencia personal y colectiva del impacto que nuestras acciones tienen en la sociedad, en definitiva, la mejor acción de transformación, BeGalgo®.

Empresas líderes y empresas galgo

El rápido cambio de paradigma tecnológico que impulsa los nuevos modelos de construir los procesos aseguradores, unido a unas buenas estrategias, son las que hacen posible que ciertas compañías avancen en la carrera competitiva, situándose en la primera línea. Es por este motivo que las etiquetamos como "empresas galgo". Saben seleccionar y correr hacia el éxito empresarial cada vez más competitivo, obteniendo incluso, mejores resultados y beneficios que las empresas líderes, que hace apenas un pequeño período de tiempo estaban mejor preparadas. Para esta actitud, para los nuevos competidores en el sector asegurador y para la nueva tipología de clientes hemos creado nuestra plataforma BeGalgo®.

BeGalgo® demuestra que la transformación puesta en acción, da un retorno sobre la inversión muy positivo lo que conlleva ganar dinero y mejorar el EBITDA aumentando el crecimiento orgánico. ■

Going to
BeGalgo



Mario Martín Conde
CEO & Founder

¿Qué nos hace diferentes?

Hablamos el mismo "idioma" que tu compañía

Sabemos trabajar en la transformación de las organizaciones, para convertir los proyectos disruptivos en éxitos corporativos. Interpretar la cultura corporativa y el grado de madurez de las compañías correctamente, nos permite ejecutar los proyectos de forma exitosa.

Experiencia

Somos profesionales con una media de 15 años en el sector asegurador y desarrollando soluciones similares para CIAs TIER 1 y 2 así como y redes de valor añadido sectoriales tanto en Europa, Centroamérica o América del Sur.

Tecnología

Conocemos la tecnología más adecuada para adaptarnos a nuestros clientes. Dicha tecnología la hemos implantado y probado en Aseguradoras TIER 1 lo que nos proporciona la mejor visión para cada caso.

Negocio

Somos conocedores de todos los procesos de negocio del ámbito asegurador. Hemos diseñado y creado compañías y marcas digitales para grandes multinacionales.

Innovadores

Somos un equipo motivado y alineado para lanzar productos digitales innovadores. Sabemos dónde tienen mayor impacto las tecnologías disruptivas y cómo aplicarlas en los procesos del sector asegurador.

Orientados a resultados

Nos mueve una clara orientación a resultados, BeGalgo® permite a las CIAs testar, diseñar y lanzar nuevos productos al mercado de forma muy rápida. Si lo que has diseñado es erróneo, no te importe, lo que importa es que te des cuenta rápido, haya sido barato y realizado un aprendizaje del reto.

Orientación a la Automatización

Sabemos que uno de los principales retos de la comercialización de pólizas es la automatización. En este sentido, conocemos la forma de optimizar los procesos aseguradores y disponemos de una arquitectura basada en la apificación y los micros servicios lo que nos permite rápidas integraciones y la automatización de gran número de ellos.

El mejor producto al mejor precio en función del valor que aporta, BeGalgo® es la herramienta que en sinergia con nuestro servicio IPaaS acelera la distribución de ventas de pólizas de seguros masivos en modalidad de suscripción, sin grandes inversiones y sin costes ocultos en todos los aspectos de nuestros servicios.

Pensamos globalmente, pero actuamos localmente

A pesar de que hoy en día muchos de nosotros somos "nómadas digitales", es decir trabajamos desde cualquier país o lugar, sabemos de la importancia que la cercanía tiene para nuestros clientes. En este sentido, hemos establecido en Uruguay el centro de todas nuestras acciones comerciales para el Cono Sur incorporando para ello a Alexander Pérez Tejera, destacado profesional con una trayectoria de más de 20 años en el mercado asegurador uruguayo donde ha ocupado diversos cargos gerenciales en compañías de seguros. Además de su experiencia en el mercado asegurador, Alexander también se ha destacado como consultor en transformación digital en seguros para intermediarios, en Uruguay, Argentina y México. Gracias a su profundo conocimiento del sector y su capacidad para adaptarse a los avances tecnológicos, ha asesorado a numerosas empresas en la implementación de estrategias digitales para optimizar sus operaciones y mejorar la experiencia del cliente. Su faceta de emprendedor es muy clara también, siendo el creador de plataformas disruptivas en el mercado uruguayo como brokersegurosdigital.com entre otras. Con amplia experiencia, liderazgo visionario y capacidad para impulsar la transformación digital en el sector asegurador, Alexander Pérez Tejera es un referente conocido en la industria y un activo invaluable para el mercado en general. Con Alexander, compartimos valores y sumamos experiencia en el sector asegurador, siendo para mí un placer darle la bienvenida en este artículo al equipo de BeGalgo® en Uruguay.

Con Raúl Onetto

BSE está cubriendo a casi 100.000 rentistas, por un monto cercano a los US\$ 240 millones anuales

Entrevista de Lucas López

Rol de los reaseguros

¿Cómo calificaría la siniestralidad indemnizable por el Banco de Seguros, derivada de la sequía? ¿Se puede decir que es uno de los peores desastres que ha debido enfrentar la institución? ¿Cómo juega el reaseguro al respecto?

El siniestro derivado de la peor sequía en décadas, será por el volumen de indemnización del entorno de los 95 millones de dólares, el más grande de la historia, no solo en las áreas de rurales, sino en toda su cartera del negocio. Por el capital expuesto en estos seguros es imprescindible y muy prudente contar con reaseguros, transfiriendo parte del riesgo expuesto. El BSE reasegura su cartera con instituciones de primera clase a nivel mundial. Los reaseguros han jugado un rol fundamental, no obstante, en este año el resultado técnico de la cartera rural será deficitario. Aunque esa cifra no afectará de manera significativa el resultado global del BSE, dada la gran diversificación de negocios que éste tiene, siendo una más de nuestras tantas fortalezas.

Tendencia incremental de los agroseguros

¿Qué tipos de riesgos agrícolas y sobre qué sectores productivos incidieron? ¿Cuál es la cifra de indemnización que debe cubrir el BSE para el sector agro en el corriente ejercicio?

Fundamentalmente en la indemnización antes detallada, corresponden a seguros de rendimiento o de inversión. De un millón de hectáreas plantadas en Uruguay, 180.000 fueron aseguradas en BSE, bajo este tipo de coberturas, siendo los líderes absolutos en este mercado. Casi todo corresponde a Cultivos de

Desde octubre de 2015 es Gerente General del Banco de Seguros del Estado.

El Contador Raúl Onetto informó a PÓLIZA sobre cifras, situaciones y perspectivas de la aseguradora líder de nuestra plaza. En particular se refirió a la siniestralidad derivada de la sequía y a la potencialidad del seguro de vida y ahorro, a la luz de la reforma previsional aprobada.



Soja, con una pequeña participación de maíz en esta zafra, de tan solo un 4 %.

¿Se vienen incrementando las co-

berturas para el agro?

Hace años venimos trabajando en poder ofrecer a los productores coberturas cada vez más integrales, es decir,



“Hace años venimos trabajando en poder ofrecer a los productores coberturas cada vez más integrales, es decir, que cubran la mayor cantidad de eventos climáticos posibles. Sin ir más lejos, el año pasado la cifra de seguros agrícolas con respecto al año anterior fue un 40 % mayor

que cubran la mayor cantidad de eventos climáticos posibles. Sin ir más lejos, el año pasado la cifra de seguros agrícolas con respecto al año anterior fue un 40 % mayor, y después de lo ocurrido este verano, se seguirá constatando una tendencia incremental a utilizar esta herramienta.

La prevención

Con respecto a la campaña “¿Qué puede pasar?”, sobre la prevención de siniestros de tránsito ¿cuáles son los argumentos para que esta campaña pueda ser un enfoque relevante en la mente social y del ciudadano promedio a la hora de circular en el tránsito?

Sobre la prevención, esa campaña, al igual que la de Incendios, fueron el foco puesto en este pasado verano. De acuerdo al seguimiento que realizamos, podemos decir que en nuestros 100.000 seguidores en redes sociales nos la han valorado muy positivamente. En la campaña ¿Qué puede pasar? buscamos llegarle a las personas con un mensaje sencillo sobre situaciones que muchas veces hacemos y no tomamos real dimensión de las consecuencias. Muchas veces vemos a los siniestros de tránsito graves en las noticias o los cruzamos en la ruta, como algo ajeno, que no se nos pasa por la cabeza protagonizar. Desde esta campaña está implícito el “Sí, te puede pasar”.

El BSE todos los años participa activamente en campañas de prevención, acompaña y complementa a los organismos que tienen por rol incidir, en la gestión del tránsito y mejorar los indi-

cadore en el mismo de este tema tan importante.

Montos de siniestros y de rentas previsionales

¿Qué monto total abona anualmente BSE por todas las indemnizaciones que presta, excluidas las del régimen previsional? ¿En qué relación porcentual se establece respecto al total del primaje en todas las carteras?

Sin contar la cartera previsional, en todo el ejercicio 2022, último balance publicado, se pagaron siniestros por un total equivalente a los USD 313 millones de dólares, los cuales representaron un indicador del 51 % de las pólizas en este período.

Actualmente, ¿cuántas retribuciones previsionales está pagando el BSE y por cuáles rubros? ¿Cuáles son los montos mensuales y anuales que

abona el BSE por este concepto?

Actualmente el BSE está sirviendo más de 1.000 nuevas prestaciones mensuales, cubriendo ya a casi 100.000 rentistas, entre el sistema de RVP (Rentas Vitalicias Previsionales) y Colectivo (Seguro Colectivo de Invalidez y Fallecimiento), monto anual que ascenderá en el presente año en el entorno de 240 millones de dólares. En lo que respecta a RVP seguirá aumentando año a año por la maduración del sistema.

Nuevos riesgos

¿Qué riesgos nuevos y/o principales identifica el BSE con respecto al futuro?

El BSE creó un nuevo Departamento llamado Gestión de Riesgos, a los efectos de consolidar una gestión integral de los mismos, tal cual lo sugieren las mejores prácticas de la Industria. Adicionalmente, nos estamos ocupando



de la Ciberseguridad, tema en el cual hemos puesto foco este año con la contratación de una Gerente Profesional que captamos en el mercado, ya que detectamos la necesidad de tener más expertise en el tema y poner más foco allí hacia el futuro, formando equipos y articulando la gestión con expertos locales e internacionales.

¿Estrategias de varios años perdiendo?

¿Entiende que la competencia en el mercado de seguros se desarrolla sin trabas ni amenazas?

En general sí, la competencia trajo un gran desarrollo del mercado, por lo tanto ha sido muy buena en particular para los clientes.

Estos últimos 25 años han sido de fuerte y dura competencia. Se ha constatado en las compañías al desembarcar en Uruguay que han apostado a precios y /o condiciones por debajo de los costos razonables de equilibrio técnico. Ejemplos abundan y en varios ramos. Al final, cuando logran su porción de mercado, tratan de equilibrar o se fusionan o se venden, ya que creo, nadie puede sostener estrategias de varios años perdiendo.

Para el BSE como empresa pública, es un gran desafío mantener una porción del mercado en más del 60 % en los rubros en competencia, con 15 compañías compitiendo fuertemente.

El Nuevo Hospital de BSE

Durante su gestión en la gerencia general se construyó e inauguró el nuevo Hospital de BSE. ¿Siente conformidad con su evolución y funcionamiento? ¿Qué desea destacar de

“ El Banco ha apostado a la excelencia, tanto como fue el viejo Sanatorio del BSE, construido a mediados del siglo XX, modelo y pionero con técnicos destacados a nivel nacional e Internacional, así como hoy lo sentimos con el NUEVO HOSPITAL BSE.

los servicios que brinda y resultados llamativos que pueda estar obteniendo en cuanto a recuperación de lesionados y accidentados?

Sentimos un tremendo orgullo los que estamos trabajando hoy al igual que los jubilados recientemente que nos trajeron hasta aquí.

El Banco ha apostado a la excelencia, tanto como fue el viejo Sanatorio del BSE, construido a mediados del siglo XX, modelo y pionero con técnicos destacados a nivel nacional e Internacional, así como hoy lo sentimos con el NUEVO HOSPITAL BSE. Hoy el sentimiento es el mismo adaptado a los tiempos que vendrán con nuestro nuevo Hospital.

El HBSE obtuvo la ACREDITACION INTERNACIONAL CARF, que nos ubica en nuestro expertise con estándares de excelencia en rehabilitación, dentro de los dos mejores de Latinoamérica.

El ahorro voluntario

¿Es imaginable un seguro de vida más presente en la cultura de seguro de la población uruguaya? En el retiro, en el trabajo, en el transporte colectivo, por ejemplo.

La reforma previsional, está poniendo el tema *Ahorro Complementario a la Jubilación* arriba de la mesa. Dicho tema, lo está proponiendo el mercado de las Afaps, a los efectos de desarrollar nuevos productos que estimulen el ahorro voluntario con tales fines. En mi manera de ver, si se produce, traerá un desarrollo de mercado y en ese sentido, desde las compañías aseguradoras buscando el mismo objetivo, tenemos una nueva y desafiante oportunidad para relanzar o posicionar el Seguro de Vida y Ahorro, rentas permanentes, u otros productos para ese segmento del mercado. ■

Con Francisco Vidiella

Los clientes suelen contratar su seguro usando varios canales en el proceso

¿Puede presentarnos a TenésSeguro?

Es una empresa que opera en el mercado de seguros local desde hace 20 años, dedicada a encontrar nuevas maneras de colaborar con el desarrollo de la industria de seguros en nuestro país.

¿Cómo se definen? ¿Un broker masivo, una plataforma, un Corredor Profesional de seguros, por ejemplo?

Todas son correctas. En realidad nosotros procuramos ayudar al cliente de la manera que el cliente lo requiera.

Para lograr esto, hemos generado las estructuras para, por ejemplo, dar un asesoramiento muy personal buscando todas las opciones posibles para algunas personas, llegar a otros clientes con productos empaquetados y fáciles de transmitir, o poner la tecnología al servicio del cliente para que él mismo pueda evaluar sus opciones cuándo y dónde le quede cómodo.

Pero no se queda ahí. Por ejemplo, somos capaces de realizar alianzas con otros corredores que no tienen o no desean desarrollar la estructura física y tecnológica que nosotros tenemos y así esos corredores pueden acceder a las mismas.

Antiguas y nuevas generaciones

¿Su target está en las nuevas generaciones?

De hecho, el 50% de nuestros clientes tiene 60 o más años. Entendemos que la clave está en dirigir los esfuerzos luego de una correcta segmentación.

Apuntamos a un público joven, o a sectores que se sienten cómodos con las nuevas tecnologías cuando hablamos de productos tal vez más conocidos y demandados en el mercado, como es el

Es una empresa con presencia en Brasil y Uruguay. En sus comienzos se dedicó a la venta de microseguros. Con el correr de los años fue incorporando asesoramiento en distintos ramos de la industria.

TenésSeguro fue fundada por Marcelo Rifas, su actual Director Ejecutivo.

En este reportaje con PÓLIZA, Francisco Vidiella es el interlocutor. Socio y Gerente General de TenésSeguro desde 2014, describe a nuestros lectores su propuesta.



seguro de automóvil. Pero otros grupos y productos necesitan poder hablar con el cliente y evacuar las dudas, también po-

der visitarlos o recibirlos en nuestras oficinas frente al Punta Carretas Shopping y dar el asesoramiento que requieran.

El foco en el cliente

¿En qué momento -para un asegurado preocupado, o un siniestrado angustiado- son de carne y hueso?

Si bien nuestra empresa está entre las más grandes del mercado, no deja de estar compuesta por personas y nosotros valoramos el valor intrínseco de poder hablar con personas reales. Por eso nuestros clientes pueden acceder a personas fácilmente, ya sea presencialmente, por teléfono o por el canal que el cliente prefiera. Y no tiene que ser sólo en un momento de preocupación o angustia, sino cuando el cliente lo entienda adecuado.

Además creo que existe la percepción de que empresas de mayor porte dan peor servicio, pero entiendo que no es el tamaño sino el foco en el cliente lo que condiciona el servicio.

Por ejemplo, un amigo puede llamarme a mi celular ante un problema con su seguro, y tal vez yo estoy manejando y no puedo atenderlo. O incluso si me detengo y quiero ayudarlo, no tengo ahí la información que necesito. Pero si llama a la oficina, va a poder hablar con una persona que tiene en su pantalla toda la información del cliente y su cobertura, y esa persona conoce incluso más que yo mismo lo que puede necesitar en ese momento, que sabe interpretar las ansiedades naturales del cliente y así mi amigo podrá recibir el apoyo y la orientación que necesita de inmediato. En caso que el agente no pudiera ayudarlo en ese momento, sabe a quién preguntarle, quedando como dueño de ese problema hasta que encuentre la solución y se la transmita al cliente. Y eso sucede porque hemos puesto el esfuerzo en armar equipos que conozcan su trabajo y puedan dar servicio, apoyados en una tecnología acorde.

Oportunidades de mejora, errores a solucionar, servicios diferenciales

Pero además hay todo un equipo detrás de ese agente, con foco en el cliente. Están quienes están más capacitados en seguros patrimoniales, quienes saben más de seguros de vida, quienes realizan auditorías de calidad dedicadas a encontrar oportunidades de mejora y errores humanos que pueden ser solucionados porque alguien más está

escuchando con una óptica distinta. Y también están quienes trabajamos muy de cerca con las aseguradoras y con otros proveedores, pensando nuevos productos y canales que permitan llegar a un público que tal vez hoy no cuentan con la protección del seguro, o bien buscando servicios diferenciales, o soluciones a problemas que no tienen nada que ver con el seguro en sí mismo pero que limitan su acceso. Por ejemplo, si un cliente quiere un seguro pero no tiene el medio de pago para hacerlo, podemos gestionarle una tarjeta de crédito VISA TenésSeguro, ya que somos el primer corredor de seguros con su propia tarjeta.

El elenco

Ustedes dan cuenta de un considerable elenco de operadores de TenésSeguro, ¿dónde están, quiénes son, en qué circunstancia operan a favor del cliente y cómo puede éste tratar mano a mano con ellos?

Nuestros agentes están en Montevideo casi en su totalidad, aunque hay algunos asesorando en el interior. Son personas con las que trabajamos para que lleguen a una máxima especialización en sólo un puñado de productos y les pedimos que no asesoren sobre productos que no conocen al detalle. Cuando el cliente quiere algo más, tenemos una estructura administrativo-comercial de aproximadamente 30 personas, que nos permite dar soporte en lo que sea necesario en todas las áreas. Es así que el trabajo en equipo redundará en un mejor servicio para el cliente.

La inmediatez y el cliente

En cuanto se recorre su operativa, se advierten ventajas en cuanto a la inmediatez de la cobertura... ¿es siempre así?

La inmediatez no depende sólo de nosotros sino del cliente. Nosotros damos el marco para que pueda hacerse rápido. Pero en la práctica, un cliente puede cotizar el seguro de un vehículo que tal vez ni siquiera ha adquirido, agregando un dato relevante que lo ayudará a tomar una mejor decisión de compra. Cuando finalmente realiza la compra, puede acceder al sitio y emitir la póliza inmediatamente, o pedirnos mayor asesoramiento, o delegarnos la tarea.

La realidad es que los clientes suelen contratar su seguro usando varios canales en el proceso y debemos poder darle acceso. Por ejemplo, cotizan en la web, luego nos visitan o llaman, tal vez les surja luego una duda y quiera mandarnos un mensaje y así hasta que tome la decisión.

Los riesgos

¿Operan en todos los riesgos, o han seleccionado algunos como objeto de trabajo?

Vamos desarrollando los distintos riesgos a medida que encontramos las oportunidades y generamos el equipo y procesos acordes.

Por ejemplo, hasta hace unos pocos años no asesorábamos en seguros de vehículo. Cuando nos preparamos, lo iniciamos con mucho éxito tanto gracias al equipo humano como a la tecnología aplicada. Hoy tenemos un sitio web que permite al cliente cotizar online en varias compañías, ver los detalles de cada una pudiendo así diferenciar los servicios de cada plan, e incluso emitir su póliza en el momento. Y si prefiere hablar con alguien o visitarnos, también hay gente preparada para ello.

Personas que nunca habían contado con seguro

En su trayectoria de casi dos décadas, ¿desean destacar operaciones exitosas, u otras circunstancias que manifiesten la eficiencia de su propuesta?

Tenemos más de 20 años de trabajo en seguros. De hecho, algunos de nosotros venimos de trabajar muchos años en cargos de responsabilidad dentro de compañías de seguros, donde tuvimos la oportunidad de conocer a muchos corredores y pudimos luego emular el profesionalismo y valores que vienen asociados a la profesión, tomando así las mejores prácticas de la industria como propias. Y también encontrando oportunidades que nos permitieron llegar a más de 50.000 clientes con coberturas en los más variados ramos. Y ése es nuestro mayor éxito, ya que muchas de esas personas nunca habían contado antes con la protección de un seguro. Eso sucedió porque pudimos ver antes muchos casos de éxito y desarrollarnos con esa inspiración. ■



Tu fin de
semana vale.

FAR  SEGUROS

Vale mucho. Cuesta poco.

Burgues 3170 - Tel. 2200 1931

far@farseguros.com.uy

www.farseguros.com.uy

Con Gastón Coitinho

Para los clientes, en su mayoría, tomar una cobertura de vida pasa por lo emocional

Veinticinco años como Corredor de Seguros. Fundador y Director de Grupo Seguros y Grupo Vida, Gastón Coitinho lidera una construcción con exitosa evolución. PÓLIZA lo entrevistó para repasar este camino, ya de un cuarto de siglo.



Cuéntenos cómo fue, cómo es y cómo aspira que sea hacia adelante su actividad profesional.

El inicio en la tarea del Corretaje se remonta a 1997, año en que me incorporé a la actividad a través de una Aseguradora establecida en el mercado, para formarme como Corredor especializado en seguros de Vida Colectivos. El objetivo fue desarrollar, junto a otros colegas, la Cartera de este negocio para la compañía.

Durante los primeros diez años, mi actividad se concentró en los seguros de Vida Colectivos, desarrollando contratos de cobertura de Protección Personal, así como también otros vinculados a coberturas al Crédito, Fúnebres, etc. Al mismo tiempo, comencé a formarme en los productos de Vida Individual: Vida y Retiro; Temporarios, Accidentes, Rentas Personales, etc.

En el año 2007 coincidiendo con el momento en el que estaba cumpliendo los primeros diez años de actividad como Corredor de Seguros, fundé Grupo Seguros.

Firma con la cual expandimos el negocio hacia otros riesgos y otras compañías; logrando una participación destacada en algunos rubros como por ejemplo Riesgos Marítimos (Casco & Máquina; P&I; RC Operativa sobre riesgos vinculados al Mar, Astilleros, etc.).

La nueva empresa

En el 2016 conjuntamente con otros Socios fundamos una nueva empresa denominada "Grupo Vida". La creación de "Grupo Vida", se realizó con el objetivo de canalizar, en forma exclusiva, toda nuestra actividad como Corredores de este rubro en particular, separándola de los otros riesgos, los cuales tienen una comercialización y



necesidad de atención totalmente diferentes.

La experiencia nos dio la razón, comenzando desde el 2016 un exitoso camino con “Grupo Vida”, donde logramos aumentar en forma significativa nuestro volumen de negocio en el rubro Vida Colectivo.

Los buenos resultados nos llevaron a tomar en el 2019 una decisión trascendente, la de volver a nuestros orígenes. Para concentrar nuestra actividad y esfuerzos 100% en el desarrollo de Carteras vinculadas a brindar coberturas a las Personas (Vida Colectivo;

Individual; Rentas de Retiro; AP; Viajeros; Coberturas de Sepelio; etc.). Hacia futuro nuestro objetivo es capitalizar toda nuestra experiencia y conocimiento, para continuar creciendo profesionalmente y en volúmenes de carteras firmes y estables; acompañando el aumento de participación del Rubro en el mercado nacional.

El crecimiento

Hay un viraje antes de la pandemia, que lo concentra y especializa en el seguro de vida?

¿Puede describir para los lectores la evolución, los resultados en valores de producción entre 2020 y 2022 y cómo se insinúan para el corriente ejercicio?

Sí, nuestra decisión de concentrarnos en la actividad de Seguros de Vida, fue tomada previamente a que se presentara la Pandemia de Covid 19; veníamos trabajando con esa idea desde mucho antes. Pero luego tal como se dio fue muy importante y positivo, haber puesto en práctica esa decisión a principios del 2019.

En cuanto a nuestros resultados desde “Grupo Vida”, los mismos han mantenido desde el 2016 a la fecha un constante crecimiento, tanto en cantidad de Asegurados, como en Premios vendidos.

En Colectivos durante la Pandemia (2020 y 21) logramos mantener los valores comercializados en el 2019, lo cual fue indudablemente un logro muy importante para nosotros. En el 2022 logramos un crecimiento del 10%, el cual tenemos proyectado superar para este 2023.

En otras Carteras tales como Vida Individual y Rentas Personales de Retiro, se logró también un desarrollo muy importante a partir del 2do semestre del año pasado. Teniendo como objetivo para este 2023 afirmar dicho proceso y producción en estos Productos.



Agrupación de Profesionales Asesores en Seguros

CONTRATE SUS PÓLIZAS DE SEGUROS A TRAVES DE UN PROFESIONAL ASESOR DE SEGUROS

Solo así obtendrá:

El asesoramiento **previo** para contratar la póliza que mejor se ajuste a sus necesidades de cobertura
Durante la vigencia del contrato el asesoramiento y apoyo de un profesional fundamentalmente en caso de **siniestro**

**NINGÚN CANAL ALTERNATIVO DE VENTA DE SEGUROS PUEDE SUSTITUIR EL
ASESORAMIENTO DE UN PROFESIONAL**

Colonia 1007 Piso 2 - Tel. 29002553 / Fax 29025072

E mail: aproase@aproase.com.uy

www.Aproase.com.uy

También en Seguros de Viaje venimos realizando una experiencia muy positiva y enriquecedora. Comenzando a trabajar desde antes que el retroceso de la Pandemia permitiera nuevamente, la movilidad de volúmenes importantes de personas por el mundo.

Las coberturas que promueve Grupo VIDA



¿Qué aspectos desea destacar de las coberturas que promueve Grupo VIDA en seguros colectivos?

Las coberturas que promocionamos tienen algunas características muy relevantes, tales como la cobertura integral para el Asegurado (Fallecimiento Natural o Accidental más una amplia cobertura en Incapacidades Totales y Parciales).

En cuanto a los costos de los productos que comercializamos, los hay para todos los segmentos. Es muy importante al momento de prospectar grupos o personas, tener bien claro este punto.

Otro aspecto importante de nuestro asesoramiento, ha sido siempre la preocupación en poder brindar una solución de cobertura a la medida de los riesgos de las diferentes actividades de nuestros Clientes, manteniendo costos competitivos.

Todas estas características de nuestro asesoramiento, sumado a que desde un principio hemos desarrollado nuestra actividad ajustándonos estrictamente a las bases principales del negocio (buena fe; honestidad; dispersión de los riesgos; etc.), nos han permitido lograr una cartera compuesta por varias decenas de miles de personas, con una excelente estabilidad, una siniestralidad con un comportamiento normal y esperable y distribuida en más de una Compañía.

El valor del Corredor profesional

En anteriores declaraciones, usted ha resaltado el valor del Corredor profesional en lo atinente al seguro

de vida, un rol imprescindible en especial en este riesgo...

El valor del asesoramiento de un Corredor de Seguros profesional es muy importante en todos los rubros; pero en particular en Vida. Lo que sucede es que este aspecto toma una dimensión aún mayor.

Pues para los Clientes en su mayoría, la decisión de tomar una cobertura de estas características pasa por lo emocional; y es en ese punto donde un buen asesoramiento es crucial, para el logro de una correcta decisión y la contratación de una buena cobertura.

Esta característica justamente permite pensar, que los profesionales que se desarrollen sobre esta línea de productos, seguirán contando con buenas posibilidades de desarrollo a futuro.

En ese sentido hemos venido trabajando todos estos años, desde el reclutamiento y formación de personas, que en su amplia mayoría no tenían experiencia en el negocio. Para nosotros ha sido muy importante el haber tomado y mantenido esta decisión, por la cual apostamos al desarrollo de profesionales que concentran su actividad en este rubro. Gracias a este proceso hoy día contamos con un

destacado equipo profesional de Corredores Asesores que trabajan con nosotros.

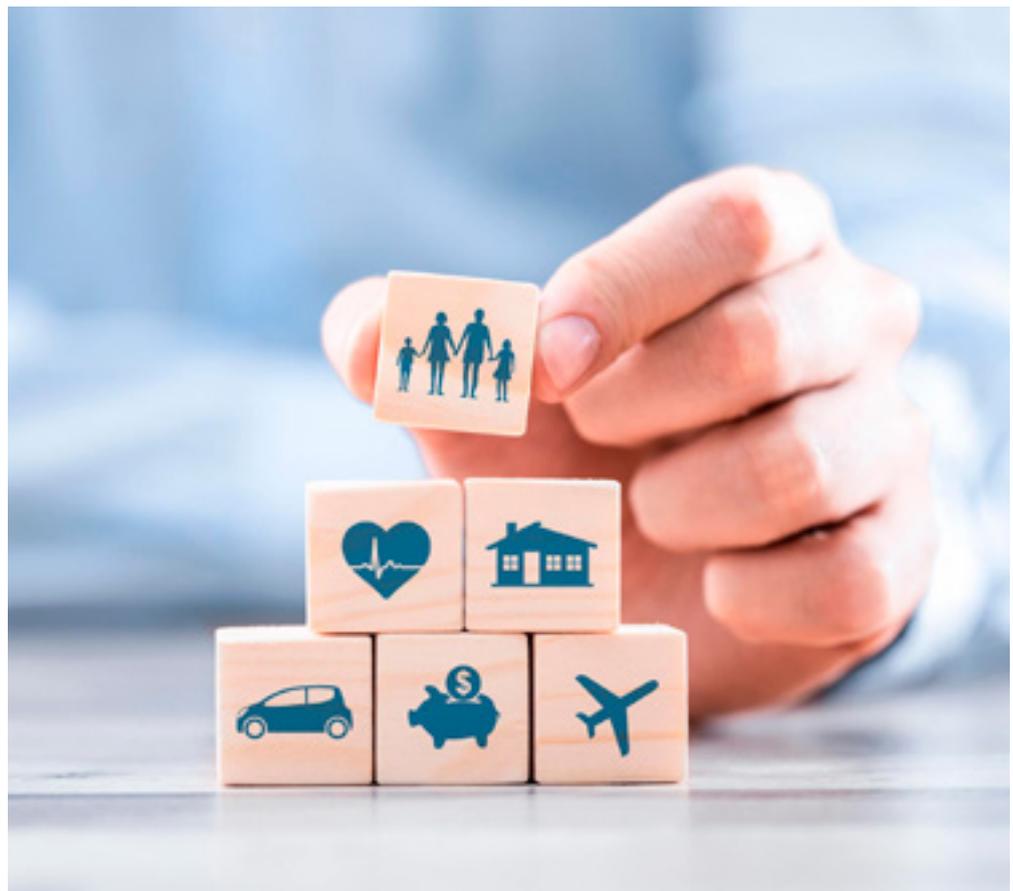
Suscripción web

¿Cómo ha definido Grupo Vida la asunción de la tecnología y sus im- parables avances?

El desarrollo tecnológico nadie lo puede detener, ni resistirse a su avance. Particularmente en nuestro caso, hemos apuntado a capacitarnos para poder utilizar de la mejor manera, aquellas herramientas que nos ayuden a mejorar nuestra tarea.

Por ejemplo con algunos productos y en acuerdo con la Aseguradora, estamos realizando suscripción web. Lo que permite al Cliente tener acceso a las coberturas de forma inmediata y en el momento; realizando a su vez también en el mismo acto el envío de toda la documentación de respaldo por los mismos medios.

Como algunos otros ejemplos podemos mencionar a las herramientas que permiten realizar tareas de prospección y por supuesto todo lo vinculado a la buena comunicación entre las partes (Clientes-Aseguradoras-Corredores).



Nuevos productos

Grupo Seguros desarrolla intermediación en seguros para personas. Una importante variedad de productos (salud, futuro, vida y retiro, viajeros, financieros). ¿Puede dar su punto de vista sobre la trascendencia de fortalecer, ampliar y promover este menú de productos?

¿Cree que cierta audacia en el tema (por ejemplo pensar en seguros de paro privados, seguros de vida obligatorios en ciertas actividades laborales de riesgo o insalubres), puede fortalecer a la clase media y facilitar a sectores bajo la línea de pobreza a salir de ella?

La "Industria del Seguro" en su vasta historia desde los Fenicios hacia adelante, ha cimentado en parte su desarrollo a consecuencia de acompañar asegurando los riesgos, de los diferentes retos y emprendimientos que las sociedades y sus personas se han propuesto para avanzar como tales.

En ese sentido entiendo que es actualmente muy trascendente, y será aún mucho más a futuro, la mejora, creación y puesta en práctica de coberturas. Las cuales permitan continuar mejorando la accesibilidad y las condiciones, tanto de la Salud, como de la Seguridad Social y la de otros aspectos vinculados al bienestar de las personas.

Hay situaciones y condiciones que indudablemente deben ser atendidas y deben mejorar, de eso se trata en parte el lograr para una sociedad un buen desarrollo. Es claro que desde las Aseguradoras nacionales, ha existido siempre un interés en avanzar al respecto; como ejemplo podemos citar en este momento el proceso en que se encuentra AUDEA, impulsando una cobertura general obligatoria de Seguro de Vida Colectivo para todas las personas en actividad laboral.

Este tipo de acciones es muy buena e importante y ojalá tenga éxito rápidamente.

Pues no solamente permite mejorar las condiciones de todas las personas que integran un grupo importante de la sociedad (en este caso los trabajadores y sus familias en caso de un siniestro), sino que al mismo tiempo dinamiza el mercado y genera mayores oportunidades de trabajo para las

Aseguradoras y para nosotros los Corredores.

Las indemnizaciones

¿Qué papel cumple Grupo en todo lo relativo con las indemnizaciones y reclamos de beneficiarios?

En los primeros años en que comenzamos a desarrollar nuestra actividad, tuvimos la posibilidad de involucrarnos en gestiones de pagos de siniestros. Acompañando a Liquidadores, en su función de contactar a los Beneficiarios de una póliza y pagar las indemnizaciones.

Esas experiencias fueron muy ricas en sus vivencias y emociones, permitiéndonos llegar a valorar y dimensionar desde un principio, el importante beneficio de recibir una indemnización vinculada a una póliza de seguro de vida.

Hoy día nuestro vínculo con este tipo de procedimientos, está centrado en recibir y derivar eficientemente, los posibles reclamos que se nos presentan en el día a día durante nuestra gestión.

Seguro de vida y suicidio

¿Entiende que el suicidio es un capítulo central en el seguro de vida?

No considero al suicidio como un capítulo central dentro del seguro de vida. Pero debo señalar al respecto, que mi visión es contraria a que permanezca con exclusión de cobertura, en la amplia mayoría de las Condiciones Generales de las pólizas de todas las aseguradoras.

Pienso que se podría avanzar en la indemnización de siniestros de este tipo en determinadas situaciones; como por ejemplo aplicando para su cobertura, plazos similares a los que hoy se aplican para las enfermedades preexistentes.

Un ejemplo valioso

¿Desea mencionar -sin nombre propio- alguna situación atendida por Grupo, que ejemplifique respecto a la importancia de ciertas coberturas de vida?

Hubo una situación que sucedió bien al principio de mi actividad como Corredor de Seguros la cual me marcó.

Realizando una visita de asesoramiento en una zona del Departamento de Canelones, contacté a un señor que en ese momento tendría unos 40 y pocos años. Era sano, tenía una familia compuesta por su esposa y dos hijos chicos menores de 10 años. Este señor se interesó por la cobertura, la cual finalmente en ese momento contrató.

La solicitud que en esa época era en papel e incluía una breve Declaración de Salud, fue presentada como siempre en un corto plazo en la Compañía, para su estudio y aceptación o rechazo.

El proceso de selección para otorgar o no la cobertura no había culminado, cuando me contactaron familiares del señor, quienes me informaron que el mismo había sido internado de urgencia por un cuadro de apendicitis y que por ciertas complicaciones que se habían dado en la operación había fallecido.

Imagínense el momento! En mi caso bastante joven, recién ingresado en la actividad y dándome de lleno con la realidad de los siniestros.

El desenlace fue que informé a la compañía, la cual inmediatamente se puso en contacto con los familiares,

tomando la decisión de brindar cobertura, si las condiciones de salud habían sido respetadas.

Lo cual por suerte así fue y se liquidó la indemnización.

Esta experiencia me demostró la importancia de este tipo de productos y a su vez la actitud de la Aseguradora, me dio la tranquilidad y el respaldo necesario, para proyectarme con confianza

en la actividad. ■





LATINBROKER

www.latinbroker.com.uy

REPRESENTACIÓN

Buenos Aires - Argentina

Esmeralda 920 - Piso 42 - Depto. 8 - CP 1008

Torre Bellini

Tel. (+5411) 5273 6581

latbrok@latinbroker.com.ar

CASA MATRIZ

Montevideo - Uruguay

WTCT1 - Cr. Luis E. Lecueder 3536

P.3, Of. 308 - C.P. 11300

Tel. (+598) 2622 6832

WTC Free Zone Torre 2 - Luis Bonavita 1294

P. 12, of. 1234 - CP 11300

Tel. (+598) 2626 2009

e-mail: latbrok@latinbroker.com.uy

REPRESENTACIÓN

Asunción - Paraguay

Ciudad del Vaticano 455 Of. 5

Tels./Fax (+595 21) 227 271 - 214 217

Cels. 0981 430 981 - 0981 413 951

e-mail: latbrok@latinbroker.com.py