

PÓLIZA

SEGUROS y FINANZAS

PÓLIZA DIGITAL N°131 / DICIEMBRE 2025

Andrea Signorino Barbat

Una primera aproximación a los fundamentos técnicos del reaseguro



Mario Martín

La especie que sobrevive no es la más fuerte, ni la más inteligente, es la que mejor se adapta



Diego Martínez

Otra vez la chanchita
El futuro en ocasiones necesita que le hablen diferente



José Luis Urse

El potencial sin duda está en el seguro de ahorro



Raúl Onetto

BSE posicionado como el segundo inversor institucional del país



María Methol

¿Cómo aumentar y fortalecer la oferta de seguros de sequía?



Ismael Blankleder

Los seguros de vida y ahorro son los mejores para este momento



Fernando Viera

Los Corredores Asesores son nuestros socios de negocios desde el primer día



Óscar Padrón Favre

REPORTAJE ASEGURADO
Sospechen de los profesores de Historia



 **Porto Seguro**

Automóvil
Hogar
Empresa
Garantía de Alquiler

 **Porto Seguro**

Automóvil
Hogar
Empresa
Garantía de Alquiler

Sumario



5

Otra vez la chanchita

Por Diego Martínez



20

Con Óscar Padrón Favre Sospechen de los profesores de Historia



6

Con Fernando Viera Los Corredores Asesores son nuestros socios de negocios desde el primer día



25

Con Ismael Blankleder Los seguros de vida y ahorro son los mejores para este momento



9

Con Raúl Onetto BSE posicionado como el segundo inversor institucional del país



28

Control de estrés ¿Cómo evaluar su nivel de estrés?

A cargo de Ismael Blankleder



12

Con José Luis Urse El potencial sin duda está en el seguro de ahorro



32

La exclusión de cobertura del suicidio en los seguros de personas: su dimensión actual

De Andrea María Signorino Barbat



14

Con Luis Puig El seguro de vida obligatorio es herramienta poderosa para la seguridad familiar



33

El interiorismo como herramienta estratégica

Por Inés Gich



16

La especie que sobrevive no es la más fuerte, ni la más inteligente, es la que mejor se adapta

Por Mario Martín Conde

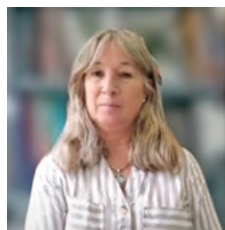


35

La gestión de riesgos en el ámbito vial

Por Jorge Carrizo Moyano

Sumario



37

¿Cómo aumentar y fortalecer la oferta de seguros de sequía?

Por María Methol



41

Una primera aproximación a los fundamentos técnicos del reaseguro

Por Andrea Signorino Barbat



34

Agencia BSE Rivera recibió Reconocimiento del Banco de Seguros del Estado



43

Fintech Americas anunció los ganadores de los Premios Fintech 2026



JUNTOS ASEGURAMOS TU FUTURO

📞 099 562 660 **24Hs.** | 📍 18 de julio 1752 Young

✉️ bancodeseguros@agenciayoung.com.uy | 📷 [bse_young](https://www.instagram.com/bse_young) | 📘 [bseyoung](https://www.facebook.com/bseyoung)

PREPARATE PARA
EL FUTURO QUE QUERÉS

SIN HACERTE LA PELÍCULA

AHORRO+VIDA · VOS ELEGÍS CUÁNDO Y CUÁNTO COBRAR.
CONSULTÁ CON TU ASESOR DE CONFIANZA, EN NUESTRAS OFICINAS, O EN [BSE.COM.UY](https://www.bse.com.uy).



ViDA **BSE**

EN BSE PODÉS CONFIAR TODA TU VIDA

Otra vez la chanchita

Por Diego Martínez



ductores siempre pronta para generar riqueza, la educación para que mentes fuertes transformen la realidad y no que esta se apropie del pensamiento transformador, la tecnología para avanzar y avanzar hacia el futuro, la mente abierta -open mind- para terminar con lo que no sirve, al tiempo de aceptar lo nuevo. Y el ahorro.

Sí. Algo como la vieja y querida chanchita, donde guardábamos monedas para cuando alguna circunstancia nos demandara recurrir a esa riqueza atesorada. Poner a resguardo recursos que podremos necesitar en algún momento, o en todo caso disfrutarán personas a quienes deseamos gratificar luego de culminada nuestra existencia en la tierra.

Quien recorra con deseo de progreso y bienestar estas páginas que PÓLIZA pone hoy a circular, encontrará pistas, señales, ideas, propuestas, probablemente una hoja de ruta hacia esa nueva realidad anhelada.

¿Surge ello de estudios técnicos, documentos académicos, de investigaciones estadísticas, de programas político partidarios? Tal vez sí. O sin tal vez. Consistentes estudios actuariales, de riesgo y de mercado, respaldan la actividad de seguros. Tal vez como en ninguna otra actividad económica y comercial.

Pero el futuro en ocasiones necesita que le hablen diferente, con una jerga que no utilizan los documentos técnicos. También ocurre que en ocasiones el futuro sólo se despierta si alguien le grita, o con voz calma pero llena de lucidez le susurra de una vez por todas lo que hay que hacer. ¿Qué hay que hacer?

Pues leer.

Ahí, en esas páginas a continuación, están las voces que quiere escuchar la gente del común, las familias, los trabajadores, los productores, los estudiantes, los corredores, los jubilados, los asegurados y quienes en breve lo serán.

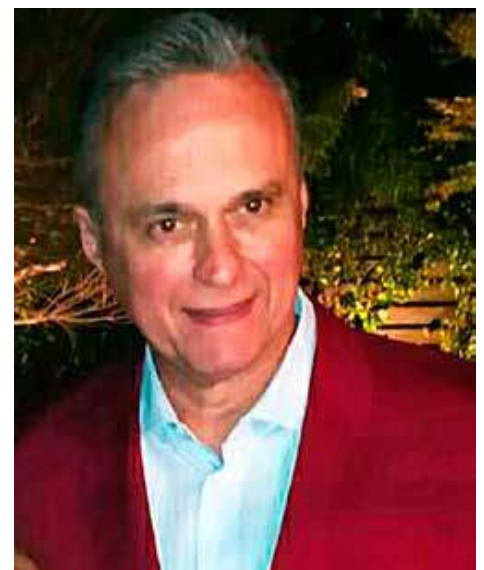
Hay en quienes conforman las comunidades actuales una vocación por la libertad y el progreso, personal y de sus familias. De sus empresas. De sus retiros. Vocación que los gobiernos deben asumir y respetar como un derecho sagrado de toda esa comunidad de personas, sin reputación nobiliaria, sin títulos honoríficos, sin fortunas, también sin indigencias, ni miserias.

***Este aspecto del ahorro,
es algo que ha cobrado
voz propia y creciente.***

Leer pues lo que alguna vez este espacio editorial de revista PÓLIZA identificó como el “derecho a integrar la clase media”, el sector social capaz de pasar de un estado a otro mejor, el elevador social, el conjunto de personas con la energía necesaria para que miles y miles de personas den un salto hacia adelante y sus ojos queden por fin invidentes para las situaciones de pobreza e indignidad.

Quienes se expresan a través de los distintos espacios de este número, hacen ver el valor de varios conceptos. El interior del país y su fuerza de pro-

Este aspecto del ahorro, es algo que ha cobrado voz propia y creciente. El sistema de seguros ha hecho y hace lo suyo para enriquecer la oferta de productos favorecedores del ahorro. Faltan más voces y decisiones que generalicen esta cultura y la consoliden. Se trata, sí, de la chanchita de nuevo. Y que nunca haya que romperla salvo para ser más felices.



Diego Martínez
Director de PÓLIZA.

Los Corredores Asesores son nuestros socios de negocios desde el primer día

Desde 2010, cuando Leandro Suárez se alejó de la dirección de la empresa, Fernando Viera es el Director Gerente de Porto Seguro Uruguay. A tres décadas del inicio de sus actividades en la plaza uruguaya, PÓLIZA conversó con el principal ejecutivo de la compañía y presenta a continuación los principales aspectos de dicha entrevista.



Fernando Viera

Camino sostenido, de presencia ininterrumpida

A más de treinta años desde el inicio de sus actividades, ¿cómo caracteriza el posicionamiento de Porto Seguro en la plaza uruguaya de seguros?

Estamos muy orgullosos por este Aniversario, no solo por los años de trayectoria sino también por la alegría y la satisfacción de ver que lo estamos haciendo de forma auténtica, fieles a nuestra esencia y con mucha responsabilidad. Entendemos que la importancia está en el valor que hayamos podido sumar en nuestro entorno durante estos 30 años.

A nivel de la marca, Porto Seguro se ha consolidado como un referente en su sector, combinando experiencia, innovación, servicios de calidad y un profundo conocimiento de las necesidades de los Asegurados. Este camino sostenido y de presencia ininterrumpida, nos

ha permitido construir una marca sólida, confiable y cercana, que hoy ocupa una posición destacada en la mente y la preferencia del público.

El posicionamiento alcanzado es gracias a una gestión coherente y sostenida a lo largo del tiempo. La marca ha sabido evolucionar con el mercado, manteniendo su esencia y, al mismo tiempo, incorporando nuevas prácticas, tecnologías y propuestas de valor.

En el marco de este Aniversario tan significativo, desde Porto Seguro reafirmamos el compromiso de seguir siendo protagonistas en el rubro, aportando soluciones relevantes, generando impacto positivo y construyendo relaciones duraderas con todos sus públicos.

La marca ha sabido evolucionar con el mercado, manteniendo su esencia y, al mismo tiempo, incorporando nuevas prácticas, tecnologías y propuestas de valor.

Para acompañar este gran hito, lanzamos nuestra campaña publicitaria “30 Años Juntos”, con la figura de Diego Godín, excapitán y figura histórica de la Selección Uruguay de Fútbol. Diego es un símbolo de dedicación, entrega y trabajo en equipo, valores que compartimos y promovemos como organización, por eso lo consideramos un gran representante de nuestra marca en esta fecha tan espacial.

La adaptación

Si bien la casa matriz comenzó 50 años antes, ¿entiende que la experiencia uruguaya de Porto ha logrado integrar los principios fundacionales con aspectos y circunstancias específicas de nuestra sociedad, de nuestra gente en el tiempo presente?

Desde sus inicios, la empresa ha sabido adaptarse a los cambios del entorno, manteniendo intactos sus valores fundamentales. Gracias a una estrategia centrada en las personas y a una mirada siempre puesta en la mejora continua, Porto Seguro Uruguay ha crecido sostenidamente no solo en volumen y alcance, sino también en reputación y reconocimiento.

Para nosotros la clave está en el relacionamiento y en el vínculo cercano que construimos con cada uno de nuestros públicos: colaboradores, co-



rredores asesores, asegurados, talleres, reguladores y todos aquellos que se relacionan con la Compañía.

A lo largo de nuestra trayectoria hemos cuidado siempre el equilibrio entre los aspectos esenciales de nuestra corporación sin ignorar la realidad particular del mercado uruguayo.

Colaboradores y Corredores Asesores

Más de 1.700 Corredores trabajan con Porto Seguro. Junto a los 180 colaboradores directos, ¿constituyen el gran motor de la propuesta cotidiana de la compañía? ¿Cómo evoluciona la Escuela de Corredores de Porto Seguro?

Sí, ambos públicos son nuestro motor sin duda. En el caso de los colaboradores, son un gran pilar y el activo más importante que tiene la Compañía. Contamos con un equipo sólido y comprometido, formado por cerca de 180 personas que, en su mayoría, están con nosotros desde hace muchos años. Esta estabilidad no solo refleja la confianza y el sentido de pertenencia, sino que también es una de nuestras mayores fortalezas: la experiencia y dedicación de nuestro equipo son la clave para ofrecer los servicios y la atención de calidad que tanto nos caracteriza.

En relación a esto, hemos logrado muy buenos resultados en lo vinculado al clima organizacional lo cual está vinculado a una propuesta de valor al colaborador muy cuidada y conformada por capacitaciones, beneficios, balance entre la vida personal y laboral e instancias de encuentros con foco en temas de interés general. Si bien la modalidad de trabajo postpandemia es en formato híbrido, hemos generado en las oficinas nuevos espacios donde las personas puedan descansar, relajarse o incluso generar actividades luego del horario de trabajo.

Los Corredores Asesores son nuestros socios de negocios desde el primer día, trabajamos para lograr un desarrollo genuino del Corredor y su profesión. Priorizamos la relación por sobre todas las cosas: el vínculo estrecho con las áreas clave que se brinda a todos los Corredores, a través de la asignación

de ejecutivos de las áreas comercial y siniestros, por ejemplo, pero también con una atención cercana por parte de todos los Departamentos que integran la Compañía y trabajan con la misma filosofía.

Desde hace tres años, los Gerentes de las áreas core del negocio, realizan una gira por todas las Sucursales para reunirse con Corredores Asesores e intercambiar percepciones, inquietudes y aspectos a mejorar en cada ciudad, atendiendo la realidad local. Siempre son encuentros muy fructíferos porque contribuyen a estrechar el vínculo y también a mejorar la operativa. Tomamos con mucha seriedad los aportes que nos brindan y en base a la información recabada se trabaja internamente en cada sector para poder aplicar rápidamente las sugerencias en las que vemos mayores oportunidades de mejora.

También pensando en potenciar su rol, se generan regularmente diferentes instancias de capacitación y formación a través de la Escuela de Corredores, la cual además de formar a los nuevos profesionales, apunta a brindar actualización en lo relativo a herramientas propias de la Compañía, así como en nuevas tendencias y retos que van surgiendo a nivel general.

Por supuesto que la creación de oportunidades de negocios es otro de los pilares que trabajamos en el vínculo con los Asesores, porque estamos convencidos que la mejor forma de crecer es juntos.

Incidencia de la licitación web

La propuesta de Licitaciones de vehículos siniestrados que hace Porto Seguro, ¿qué características posee?

La licitación de vehículos es una iniciativa que ha resultado muy positiva en términos de resultados. Se habilitan licitaciones al menos una vez por mes y en función de la cantidad de vehículos, se puede llegar a realizar cada 15 días.

Si bien hace varios años que se realiza, desde el 2021 sumamos la modalidad de licitación web y ha incrementado fuertemente las ofertas, ya que está

publicada con libre acceso en el sitio web de Porto Seguro. Al poder ofertar desde cualquier lugar y en todo el país, esta modalidad permitió un aumento muy significativo en las ofertas.

Tal como nos caracteriza, hemos ido innovando en este sistema buscando permanentemente la incorporación de mejoras que brinden una mejor experiencia en cada punto de contacto con la Compañía.

Para nosotros la clave está en el relacionamiento y en el vínculo cercano que construimos con cada uno de nuestros públicos: colaboradores, corredores asesores, asegurados, talleres, reguladores y todos aquellos que se relacionan con la Compañía.

Porto Servicios

El producto Hogar de Porto Seguro ofrece muchas prestaciones y beneficios. ¿Considera que Porto Seguro está a la vanguardia al respecto en nuestra plaza? ¿Cómo incide en ello Porto Servicios?

Nuestras coberturas y los beneficios asociados a cada póliza buscan ampliar el alcance de las soluciones que ofrecemos, escuchando siempre la opinión y satisfacción de los Asegurados.

Entendemos que el seguro de Hogar tiene mucho potencial para continuar afirmando su crecimiento en el mercado. En Porto desde hace muchos años trabajamos para informar y concientizar acerca de la importancia de este seguro para las familias uruguayas, para lo cual hemos desarrollado capacitaciones y campañas publicitarias enfocadas en los beneficios de contar con esta tranquilidad a un precio sumamente accesi-

*... desde hace muchos años
trabajamos para informar
y concientizar acerca de la
importancia de este seguro
para las familias uruguayas...*

ble y también se han generado acciones de venta cruzada entre clientes de otras carteras y Hogar.

Para acompañar este crecimiento, mejoramos nuestro sistema de Emisión web de hogar, incorporando importantes funcionalidades que apuntan a hacer todo mucho más fácil y ágil.

Contamos además con Porto Servicios, empresa que forma parte del grupo Porto por lo que comparte nuestra filosofía de trabajo y se encarga de todos los servicios de Porto Asistencia Hogar, que sin dudas es un valor agregado ya que el Asegurado tiene siempre la tranquilidad de ser atendido por personas debidamente identificadas y con actitud empática y resolutive.

Seguro de Alquiler

Pequeños y medianos productores

El producto Seguro de Alquiler continúa generando novedades y parece cobrar cada vez más vigor en su desarrollo. Al respecto, las variedades rural y universitario lo acreditan. Cuente a los lectores de PÓLIZA sus impresiones al respecto.

Así es, en este año tan especial seguimos fortaleciendo nuestra esencia de ser cada día más un puerto seguro para las personas y sus sueños. Y entre otras importantes iniciativas desarrolladas por la Compañía, estamos lanzando una nueva Garantía de Alquiler específica para contratos de arrendamientos rurales.

Este producto nace de nuestra cercanía con la gente: a través del diálogo constante con los distintos actores del sector, identificamos una necesidad concreta en el ámbito rural, donde predomina un sistema de arrendamiento poco formal. Este sistema genera dificultades para ambas partes del ne-

gocio; el Arrendador necesita contar con una garantía real, eficiente y segura que proteja el uso de sus tierras, mientras que el arrendatario necesita más oportunidades para acceder a predios donde poder desarrollar su trabajo.

Es así que entendimos que Porto Seguro podía ofrecer una solución haciendo lo que mejor sabemos: brindar respaldo, seguridad y confianza.

Además de ofrecer soluciones para las partes, esta Garantía permitirá regularizar el sistema de arrendamiento rural y habilitará a contar con mayor información sobre la situación real del campo a organismos del Estado y otros actores clave en este rubro.

Entendemos que hay una veta social que es importante destacar, ya que la Garantía de Arrendamientos Rurales permitirá generar mayores oportunidades para el sector en general y a su vez, ayudará en el crecimiento de pequeños y medianos productores que

tan importantes son para el desarrollo de nuestro país.

Estudiantes universitarios

A su vez, hace dos años creamos la Garantía de Alquiler Universitaria, con el fin de ayudar a jóvenes a construir su futuro, permitiendo acceder a una vivienda sin complicaciones ni requisitos inalcanzables. Buscando brindar soluciones a todos los segmentos de la sociedad, generamos esta Garantía diseñada específicamente para estudiantes universitarios que cursan en otra ciudad. La misma implica condiciones más accesibles para valores máximos de \$ 45.000 de alquiler y pudiendo solicitarla hasta tres proponentes.

Las generaciones cambiaron y Porto Seguro acompaña a través de la adaptación a sus necesidades reales, brindando valor agregado en cada una de sus líneas de negocio.

ENTREVISTA

Con Raúl Onetto

BSE posicionado como el segundo inversor institucional del país

Desde 2010, el Contador Raúl Onetto es el gerente general del Banco de Seguros del Estado. Su gestión ejecutiva se ha desarrollado en distintas circunstancias -gobiernos nacionales de signo diferente, fases de bonanza económica, crisis por pandemia y sequía- pero la seriedad y profesionalidad se han mantenido invariables como rasgo característico de su desempeño técnico e institucional.

En la entrevista a continuación, Raúl Onetto brinda informaciones que llamarán la atención en diversos ámbitos, aún más allá de los estrictamente referidos a la actividad de seguros.



Cr. Raúl Onetto

Resultados de BSE en 2025 superiores al año anterior

En términos generales ¿cómo prevé BSE sus resultados para el ejercicio 2025 y cómo ellos se presentan en relación al 2024?

En el Plan Estratégico del BSE trabajamos para alcanzar un ROE del 16 %, lo que equivale a un Resultado Neto de USD 120 millones para 2025. A septiembre ya hemos alcanzado USD 100 millones, por lo que, salvo siniestros extraordinarios, probablemente superemos la meta anual. En comparación con 2024, cuando la utilidad fue de USD 104 millones, el resultado proyectado para 2025 será significativamente superior.

Uruguay líder en América Latina en penetración de seguros automotores

¿Entiende que existe un liderazgo consolidado de BSE en la plaza uruguaya?

¿Cómo incide Automóviles al respecto?

BSE conserva un liderazgo sólido en el mercado asegurador uruguayo, incluso más de 30 años después de la desmonopolización, en una situación única a nivel mundial. Cerraremos el año con una facturación cercana a los USD 2.000 millones, representando el 70 % del mercado total y el 68 % en competencia (excluyendo Accidentes de Trabajo).

En el mercado Automotor, en donde tenemos más competidores, incide en el entorno del 11.5 % del total de la facturación del BSE.

BSE conserva un liderazgo sólido en el mercado asegurador uruguayo, incluso más de 30 años después de la desmonopolización, en una situación única a nivel mundial.

En el ramo Automotor, BSE alcanza aproximadamente el 43 % del mercado en términos de facturación, compitiendo con 11 aseguradoras. Este segmento está próximo a alcanzar su máximo potencial en el mercado uruguayo. Para ilustrarlo, el 94 % de los autos y camionetas que circulan con patente vigente cuentan con seguro, al igual que la totalidad de los camiones. Uruguay se posiciona como líder en penetración de seguros automotores en toda Latinoamérica.

Vida, Ahorro y Renta Personal, no tienen techo

¿Cómo viene respondiendo el mercado en relación a productos como Vida, Ahorro y Renta Personal?

En este ramo estamos felices; venimos creciendo al triple del objetivo que nos habíamos marcado para el año. Como nos gusta decir desde hace tiempo: es una de las ramas del seguro que aún no tiene techo en Uruguay. En este ramo, hace mucho venimos sembrando para su desarrollo, y podemos decir que

distintas acciones —que explico como semillas plantadas hace años— comenzaron a germinar. Tanto es así que la nueva jubilación del Sistema Uruguayo, el rol de las AFAPs, la reforma por insolvencia de algunas cajas paraestatales y la caída de los fondos ganaderos están ayudando a comprender y entender que esta opción, de cara al futuro, es tremendamente competitiva, incluso frente a productos financieros de ahorro ofrecidos por la banca o por el mercado de valores nacional e internacional.

Los accidentes laborales

Se estima en más de 40.000 la cantidad de accidentes por año. Además de la Campaña de bien público que se lleva adelante (Compromiso Nacional por la Vida, la Salud y la Seguridad en el Trabajo), ¿existen otras acciones previstas o en curso para encarar esa estadística tan dramática?

Bueno, yo le quitaría el adjetivo “dramático”; se trata de una cifra absoluta que, coyunturalmente, está en cre-

cimiento. Sin embargo, ese crecimiento responde a dos factores que deben considerarse:

1. El BSE ha trabajado en los últimos años con criterios de excelencia en sus procesos, también en este ramo. Entre otras mejoras, se ha facilitado e intensificado la incorporación de empresas y las nóminas de sus trabajadores. Hoy brindamos cobertura a 200.000 empresas (incluyendo titulares de familia en el caso del servicio doméstico y el sector de la construcción con su aporte unificado), lo que representa más de 1.000.000 de trabajadores cubiertos. En el pasado, sectores con mayor informalidad registraban menos denuncias de siniestros, lo que implicaba menor cobertura. La línea de los sucesivos Directorios en este ramo ha sido administrarlo con criterios de excelencia, como política social hacia los trabajadores, al menor costo posible para el contratante.

2. Por otro lado, tras la pandemia, la economía uruguaya rebotó y creció con fuerza, lo que llevó a que la tasa de desocupación se ubique hoy en torno al

Tus seguros en las mejores manos



AGENCIA RIVERA

BARRETO & LADERECHE
Agentes de Seguros

6.9 %, uno de los niveles más bajos de la historia reciente. Por lo tanto, aumentan los siniestros en términos absolutos, pero no así las frecuencias. Dicho de otra forma: con 40.000 siniestros anuales, el costo siniestral total disminuyó, y eso se refleja en la última actualización de tarifas, que en promedio bajó un 2.5 % en 2025.

¿Qué sector laboral presenta mayor accidentalidad? ¿en qué actividad puede observarse una evolución favorable?

Las tasas más altas se registran en la industria pesquera y cárnica. En contraste, sectores como fumigaciones, fabricación de cepillos y escobas, hilados sintéticos, clasificación de lana y cueros, areneras y venta de sustancias químicas han mostrado mejoras significativas.

RC y Seguro de alquiler

Dos productos de BSE relativamente recientes como RC personal y/o familiar y seguro de alquiler, parecen abrirse paso en un marco de alta competencia. ¿Puede destacar los perfiles de esos productos y las ventajas de contratarlos con BSE?

En RC personal, lo tenemos, pero no hemos logrado una gran demanda desde el mercado.

En el seguro de alquiler, en nuestro caso, es el que más rápidamente valida si la persona califica para la cobertura, y en general, es un claro ejemplo de desarrollo de mercado con propuestas innovadoras desde las distintas compañías

del mercado asegurador, complementando las propuestas de actores tradicionales en el ramo. Además, recientemente incorporamos en forma automática la información que tiene el BSE sobre el cliente, lo que permite reconocer la trayectoria del mismo en el banco.

El Hospital de BSE, referente en la región

¿Qué estado presenta el Sanatorio del Banco de Seguros?

Para empezar, el Hospital del BSE es la última gran inversión realizada por la institución (fuera de nuestro foco en tecnología), concebida bajo criterios de calidad y excelencia tanto en la gestión hospitalaria como en la atención brindada a los trabajadores atendidos. Hemos recibido reconocimiento por su diseño edilicio, destacando su calidad arquitectónica, así como por la excelencia en nuestros procesos de atención. Recientemente renovamos la acreditación CARF, que lo posiciona entre los mejores del mundo.

La plantilla de personal, incluyendo presupuestados, suplentes y especialistas puntuales, asciende a 1.384 colaboradores. Contamos con 28 especialidades médicas y una siniestralidad en el entorno del 50 % en la rama. Actualmente estamos evaluando complementar servicios dentro de nuestra cadena de valor, en coordinación con la institucionalidad asistencial del país, tanto pública como privada. En el futuro, no descartamos —dado nuestro expertise y calidad asistencial— ofrecer servicios a nivel regional, ya que nos estamos consolidando como referentes en la región.

Hacia 2030, BSE gestionaría inversiones por 20.000 millones de dólares

¿Cuántas rentas previsionales paga BSE a la fecha y por qué monto total?

En el último mes hemos pagado, entre rentas vitalicias previsionales y por invalidez y fallecimiento, más de 138.000 rentas, por un monto total equivalente a 33 millones de dólares. Adicionalmente, administramos reservas totales del conjunto de personas por un valor cercano a USD 8.500 millones, que, junto a otras reservas del BSE y su importante patrimonio, totalizan un portafolio de Inversiones de USD 10.000 millones. Con ello, el BSE se posiciona como el segundo inversor institucional del país, y de continuar esta tendencia, en breve será el más grande. El 97 % de esas inversiones están destinadas al fondeo de largo plazo y a proyectos de infraestructura para el desarrollo del país. De continuar siendo el único administrador de este ramo en competencia, para el año 2030 el BSE gestionaría una cartera de inversiones cercana al equivalente de 20.000 millones de dólares.

El potencial sin duda está en el seguro de ahorro

Su manera de decir las cosas, de hacerse entender en lo esencial, de transmitir lo que vale, de hacer escuchar lo que alguien espera, su verbo en definitiva, es el de alguien profundamente comprometido con el interior de nuestro país. Allí nació, en Florida, allí se crió y formó. Desde ese suelo glorioso en la gestación del Uruguay, emergió José Luis Urse como un destacado, reconocido, Corredor Profesional de seguros.

PÓLIZA le ha entrevistado en varias oportunidades. Hoy lo hace en su rol de Presidente de CUAPROSE (Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales en Seguros). Urse dice cosas muy importantes, trascendentes. Nadie debería mirar para el costado ante sus afirmaciones. Rescatan visiones y propuestas verdaderamente transformadoras de la realidad, hacia un consistente bienestar de las personas. Ahí vamos.



José Luis Urse

Desde abril de este año preside CUAPROSE. ¿Lo había imaginado?

En realidad, no estaba en mis planes presidir Cuaprose. Integro la directiva desde hace más de quince años, ingresando como vocal y desde los últimos años me he desempeñado como vicepresidente. En la presidencia de Daniel Lagomarsino, se me planteó el cargo de presidente, pero en el entendido de que residía en Florida y que estar al frente de una institución gremial tan importante, para desarrollarla de la mejor forma me parecía que debía ser alguien resi-

dente en Montevideo, porque surgen reuniones de improviso y la distancia es un impedimento. El año pasado Alberto Panetta, me dijo “no podés seguir siendo vice”, como también un gran y apreciado colega, directivo y fundador, Blas Antonaccio, quien siempre fue vice. Como en realidad mi situación actual posibilita poder estar más presente en Montevideo, acepté. Además Alberto Panetta se quedaba respaldando y lo más importante que es un gran equipo directivo.

El valor de la unidad

¿Cuántos afiliados integran hoy CUAPROSE? ¿Cómo describiría a la institución al día de hoy, su característica más distintiva, su estado actual a la luz de su evolución histórica?

Hoy contamos con noventa y ocho empresas afiliadas. Varias de ellas son razones sociales que las integran dos personas como mínimo. Contamos con socios en casi todo el territorio uruguayo, algo que nos hemos trazado para hacerlo más participativo, porque la problemática del interior no es la misma que en el área metropolitana y aún dentro del interior hay diferentes situa-

ciones de mercado.

Fomentamos que la actividad principal sea la de Productor-Asesor de Seguros y que se encuentre instalado y dedicado a esta actividad. Entiendo que hemos pregonado a lo largo de estos años hacer de esta profesión tan individualista, que sea más colectiva y estar más unidos para justamente desarrollar de la mejor forma posible nuestra profesión. Por ejemplo, entre veinticinco socios de Cuaprose, si bien el llamado se hizo a todos, llevamos adelante Wink, un multicotizador para uso de todos los corredores que así lo quieran hacer, una muy potente y excelente herramienta que nos facilita muchísimo nuestra tarea y a su vez ha hecho que las compañías de seguros se fueran aggiornando tecnológicamente para poder conectar este desarrollo y para poder emitir en línea. Hoy ya cuatro compañías están conectadas y en breve habrá muchas más. Impulsamos la creación de la Federación de Profesionales de Seguros del Uruguay - FAPROSU- y a través de ella impulsamos la Ley de Seguros que fue presentada en el parlamento recientemente.

Tengo treinta y ocho años de actividad en esta profesión que me apasiona

y lo he venido desarrollando con mucha dedicación. Hay muchos exitosos profesionales en el interior de la república.

Treinta hijos de socios se abren camino

Usted emergió como exitoso profesional de los seguros desde el interior de la república. En CUAPROSE sustituye a Alberto Panetta, un dos veces presidente iniciado en Argentina, quien potenció la imagen de la institución. ¿Entiende que su origen y trayectoria pueden agregar nuevos elementos a la identidad de CUA-PROSE?

Alberto Panetta es un gran colega y amigo. Sinceramente el trabajo gremial lleva su tiempo y a su vez Alberto estuvo integrando la directiva de FAPRO-SU. Sin duda él entendió acompañar pero desde otro lugar. La idea es seguir sumando al trabajo que hemos venido realizando y la identidad que intento llevar adelante es poder contar con un representante por departamento en la gremial. Realizamos en el mes de setiembre pasado, el primer encuentro Intergeneracional en el Hotel NH Colombia. Ahí se reunieron más de treinta hijos de socios que se vienen abriendo camino. Debemos ir abriendo camino a las nuevas generaciones pues se necesita el empuje de la juventud, con nuevas ideas y otra cabeza.

Desde primaria, educar sobre finanzas

¿Siente que el seguro, como factor de prosperidad y progreso, aún permanece invisible por momentos, tanto para personas, familias y empresas, como para el sistema público?

Entendemos que el seguro es una herramienta que genera tranquilidad y seguridad. Sin duda culturalmente en Uruguay hay mucho por hacer, porque en este país primero se asegura el auto, después cuando ven algún incendio o un hurto se asegura la casa y cuando tienen cincuenta años o más, se acuerdan de contar con un seguro de Vida.

Creo que ahí hay un debe a llevar adelante, a nivel educacional desde pri-

maria, sobre educación financiera, para que dentro de ello se comprenda la importancia del Seguro.

El colega Luis Puig tiene una idea de incentivar los planes de pensiones, ya que se entiende que ante la incertidumbre en el contexto global, cada vez más variable, es urgente repensar la forma en que las personas planifican el futuro. Y estamos convencidos que el Banco de Seguros del Estado debería liderar esta acción y llevarla adelante a nivel de gobierno.

Controlar el SOA y modificar su ley

¿Qué objetivo principal guiará su gestión durante estos dos años?

Habría que profundizar el contralor del SOA y a su vez modificar esa ley, porque a nuestro criterio nos parece totalmente injusta ya que no cubre los daños materiales. Por ejemplo, una moto con SOA, culpable del siniestro, que choca a un automóvil, no cubre los daños materiales. La idea sería que se debería cubrir, por lo menos con un monto mínimo.

Hay mucho por hacer y esto impulsa la economía. La idea es poder trabajar cada vez más unidos, defender nuestra profesión, capacitarnos, avistar y desarrollar nuevos riesgos en forma conjunta con las compañías de seguros.

Poder generar, entre todos, las herramientas tecnológicas que nos faciliten las tareas.

Crisis de previsión social, oportunidad para el seguro de ahorro

¿En qué actividades observa un potencial para el seguro, finanzas, ahorro, microseguros, alquileres, responsabilidad civil, previsión social?

El potencial sin duda está en el seguro de ahorro. Ante la difícil situación de las instituciones prestadoras de servicio de previsión social, la escasa natalidad y el aumento de la expectativa de vida, se ha venido generando una gran preo-

cupación en la sociedad. Esta circunstancia hace que se pueda crecer mucho en este aspecto.

Hoy contamos con noventa y ocho empresas afiliadas...

Contamos con socios en casi todo el territorio uruguayo...

¿Advierte que la ética que guía la actividad de seguros, puede resultar un ejemplo para otras actividades en la sociedad uruguaya?

La ética es fundamental en esta actividad para poder seguir manteniendo la credibilidad de la herramienta del seguro, tanto de parte de los corredores, como así también desde las compañías de seguros, con pólizas claras, concisas y sin mucha letra chica.

¿Cómo observa la libertad de mercado dispuesta a partir de 1994?

La liberación del mercado asegurador a partir del año 1994, me parece que ha sido muy buena decisión porque justamente brinda la posibilidad de que el cliente tenga un amplio abanico. A su vez, las compañías han ido agregando servicios y productos como forma de satisfacer al mercado. Generalmente la mayor parte de las propuestas son a pedido de los corredores, que son los interlocutores con los clientes y quienes analizan las necesidades de los riesgos de estos.

Si nuestro Parlamento le solicitara una frase para legislar y progresar en seguros, ¿qué diría?

Voy a tomar la aspiración del colega Luis Puig que comparto en un todo, **incentivar Planes de Pensiones y Ahorro**, ya que un mercado de seguros integral reduce la incertidumbre y facilita la toma de decisiones tanto para individuos, como para empresas, promoviendo el ahorro y estimulando la inversión.

El seguro de vida obligatorio es herramienta poderosa para la seguridad familiar

Desde hace dos años, Luis Puig es el Country Head de Aon Uruguay. Con una destacada trayectoria como bróker nacional e internacional, su opinión respecto a nuevos riesgos para personas, familias y empresas es imprescindible. En esta entrevista analiza -a partir de encuestas y documentos de Aon- la creciente sensibilidad en Uruguay hacia riesgos reputacionales, la escasez de talento y la sostenibilidad financiera.

También Luis Puig ofrece alternativas y propuestas para un Uruguay que “tiene una oportunidad histórica para avanzar en la protección de las personas”.



Luis Puig

Tendencias y gestión de riesgos

¿Cómo evoluciona el proyecto AON en Uruguay desde su inicio dos años atrás?

El proyecto AON en Uruguay ha transitado un camino de consolidación y expansión. En estos dos años, hemos fortalecido nuestra presencia local, integrando capacidades globales con conocimiento profundo del mercado uruguayo. La evolución se ha dado en múltiples dimensiones: desde la digitalización de procesos hasta el desarrollo de soluciones personalizadas. Hemos logrado posicionarnos como un socio estratégico en la gestión de riesgos, con

foco en innovación, eficiencia operativa y cercanía con nuestros clientes.

¿Puede aportarnos su impresión respecto a la Encuesta global sobre gestión de riesgos (2025), recientemente publicada por AON?

La Encuesta Global de Gestión de Riesgos 2025 refleja un entorno cada vez más complejo y dinámico. A nivel global, los riesgos cibernéticos, la volatilidad geopolítica y el cambio climático encabezan las preocupaciones. En Uruguay, observamos una creciente sensibilidad hacia los riesgos reputacionales, la escasez de talento y la sostenibilidad financiera. La encuesta posibilita anticipar tendencias, lo que nos permite diseñar estrategias y soluciones que ayuden a nuestros clientes a navegar con mayor resiliencia en este contexto desafiante.

El valor del capital humano

De la Human Insights Conference, organizada por AON en Uruguay en mayo pasado ¿en qué consisten los “portafolios de beneficios personalizados”?

Los portafolios de beneficios personalizados son una respuesta concreta a la transformación del mundo laboral. En Aon, entendemos que cada colabo-

rador tiene necesidades distintas según su etapa de vida, intereses y contexto. Por eso, diseñamos soluciones flexibles que combinan salud, bienestar, formación, seguros y beneficios financieros. Hoy más que nunca, el área de Capital Humano tiene el reto de combinar visión estratégica con empatía y soluciones concretas.

Por esto, impulsamos el valor del capital humano, transformando el talento en ventaja competitiva e integrando herramientas como el Índice de Resiliencia, plataformas de wellbeing y estrategias para atraer, cuidar y desarrollar a las personas que hacen posible el negocio.

Demostrar el impacto social y económico

Usted ha sostenido la importancia y conveniencia de un seguro de vida obligatorio para trabajadores. ¿Entiende que Uruguay está aún lejos de esa opción?

Creo que Uruguay tiene una oportunidad histórica para avanzar en la protección de las personas. El seguro de vida obligatorio es una herramienta poderosa para brindar seguridad financiera a las familias ante eventos inesperados. Si bien aún no es una política pública consolidada, existen señales

positivas desde el sector privado y algunos actores políticos. La clave estará en generar consensos y demostrar el impacto social y económico que esta medida puede tener.

Es un beneficio que brindan las empresas a sus empleados, fomentando un ambiente de seguridad, contribuyendo a la mejora en la atracción y retención de talento, teniendo las empresas beneficios fiscales por el otorgamiento del mismo.

Garantizar el cumplimiento de los contratos

¿Por dónde cree que crecerá el uso y demanda de seguros de caución?

La demanda de seguros de caución crecerá en sectores vinculados a infraestructura, energía y tecnología, especialmente en proyectos públicos-privados. La necesidad de garantizar el cumplimiento contractual, junto con una mayor exigencia regulatoria, impulsará este tipo de coberturas. En Aon, estamos trabajando para ofrecer soluciones ágiles y adaptadas a las nuevas formas de contratación y licitación.

Asegurar riesgos de la Inteligencia Artificial

¿Existe una mínima conciencia a nivel de los formadores de opinión sobre las coberturas de RC? ¿Cómo observa la evolución del riesgo y de los productos que van emergiendo?

La conciencia sobre las coberturas de Responsabilidad Civil (RC) está en proceso de maduración. Aún hay mucho por hacer en términos de educación y divulgación. Los riesgos emergentes, como los derivados del uso de inteligencia artificial, la protección de datos y el impacto ambiental, están redefiniendo el alcance de la RC.

Asimismo, como sabemos, en Uruguay ha habido hace pocos años una reforma respecto a la responsabilidad decenal. Esta se encontraba consagrada hace ya bastante tiempo en nuestro Código Civil, y se actualizó dicho régimen legislativamente en el año 2018, ley 19.726. Esta ley lo que hizo (entre

otras cosas) fue diversificar los plazos de garantía según el tipo de vicio y la gravedad de éste, estableciéndose tres franjas.

No tenemos consolidada hoy en una norma la obligatoriedad de la contratación de pólizas para cubrir los riesgos que puedan acaecer, pero la ley que consagra la responsabilidad de los sujetos, lo hace de forma objetiva (sin importar si media responsabilidad) estableciendo solo determinadas eximentes, y adicionalmente, lo hace en una ley de orden público, esto significa que no puede modificarse por acuerdo de partes.

Por lo mismo, entendemos la importancia de migrar a sistemas donde ya se afianzó legislativamente la obligatoriedad de contar con seguros que cubran en principio la responsabilidad decenal.

En Aon, estamos desarrollando productos que acompañan esta evolución, con foco en la prevención, la gestión reputacional y la cobertura integral.

Seguro de crédito estabiliza el comercio

Ha mencionado en distintas oportunidades la necesidad de contar con herramientas que permitan impulsar una cultura de previsión y ahorro a largo plazo, teniendo al seguro como un mecanismo efectivo. ¿Hay otros seguros que quisiera resaltar por su relevancia e impacto?

Creo que es importante el seguro de crédito. Este seguro protege a las empresas contra el riesgo de impago de sus clientes, ya sea en el mercado doméstico (nacional) o de exportación (internacional).

Esta herramienta permite que el asegurado transfiera los riesgos de impagos de facturas vinculadas a transacciones comerciales a crédito, a una póliza de seguro de crédito de exportación o doméstico. Además, ofrece ventajas como protección financiera contra el impago de clientes, mejorando el flujo de caja y la estabilidad.

Un país como el nuestro, con alta vulnerabilidad comercial, debido a su

dependencia de pocos mercados y productos, permite a las empresas explorar nuevos clientes y mercados, con un menor riesgo.

En un contexto global incierto, contar con cobertura crediticia sólida no solo estabiliza las operaciones comerciales, sino que también posiciona al país como socio confiable en los mercados internacionales.

Baja penetración y educación en seguros

Treinta años después de la liberalización de la actividad de seguros, ¿qué está haciendo falta en el mercado uruguayo?

El mercado asegurador uruguayo ha avanzado significativamente, pero aún enfrenta desafíos estructurales. Es necesario fomentar la innovación, mejorar la penetración del seguro en segmentos subatendidos y fortalecer la educación financiera. También debemos trabajar en la modernización normativa, para que el marco regulatorio acompañe la transformación digital y la aparición de nuevos riesgos.

La penetración de seguros en Uruguay es baja en comparación internacional, las primas brutas representaron aproximadamente un 2.9% del PIB en 2023, bastante por debajo del 7% a nivel mundial y levemente inferior del 3,1% promedio de la región. Aunque el mercado ha crecido, la baja penetración se atribuye a factores como la falta de educación en seguros.

Desde Aon, estamos comprometidos con ese proceso, aportando conocimiento, tecnología y una visión global adaptada a la realidad local.

Estamos convencidos de que el seguro impulsa el crecimiento económico al proveer protección financiera contra riesgos imprevistos, lo que fomenta la inversión y la estabilidad, además de que el propio sector asegurador invierte las primas recaudadas en la economía.

La especie que sobrevive no es la más fuerte, ni la más inteligente, es la que mejor se adapta

Por Mario Martín Conde



Mario Martín Conde

“Open mind señores”.

Así titulé, quince años atrás, una columna para el número 103 de revista PÓLIZA.

En ese artículo, hacía un relato de los cambios que se iban a producir en las personas, la sociedad, las empresas y los países, como consecuencia de las tecnologías disruptivas que ya estaban aflorando.

En atención a la velocidad con que tecnológicamente se producen los cambios en la actualidad, las herramientas que identificaba en el citado artículo han superado el umbral de mis comentarios. Pero no es así en el núcleo gordiano reflejado en su título.

Hoy más que nunca no debemos olvidar la lección fundamental en este tiempo que nos toca vivir, como es la de tener una mente abierta, open mind. Y para ello, hay que desaprender y

desprenderse si se quiere avanzar ante los tópicos y las situaciones ya vividas. Y ello tanto en los ecosistemas personales, sociales y empresariales, como en la adaptación urgente de los países si se quiere sobrevivir en un ámbito de conocimiento y transformación sin precedentes. También dejar atrás los cánones que nunca volverán ya a ser iguales en el momento actual, que los ya vividos hasta la fecha.

Sólo haciendo una tabla rasa vamos a poder sacar el máximo provecho posible y aprender para adaptarnos, en todos los ámbitos, a la increíble experiencia de sobrevivir al mundo actual y prepararnos en este siglo XXI que corre muy de prisa tecnológicamente. Para ello hay que tener una predisposición de nuestra mente dado lo inevitable de los cambios. Te adaptas o mueres, es ley de vida.



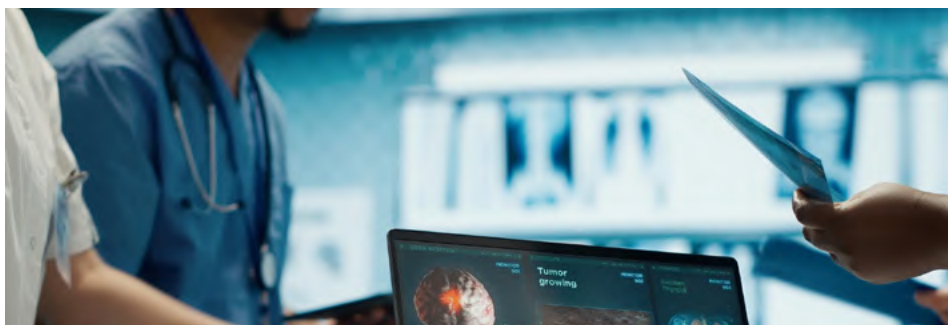
La expansión del Universo

El mundo científico demostró hace ya tiempo que el Universo se expande. Así que mientras nosotros estamos mirándonos el ombligo, el Universo se hace cada vez más grande.

Su velocidad no es única, sino que la tasa de expansión depende de la distancia entre dos puntos. La Constante de Hubble describe esta relación. Algo difícil de entender, si no se tiene una mente abierta, es que el universo se expande a una velocidad mayor que la de la luz. Esto no viola la relatividad especial del Sr. Einstein, ya que se trata de la expansión del espacio-tiempo en sí, no del movimiento de objetos a través del espacio, un límite donde la velocidad de la luz sí se impone.

La expansión de la IA

En el mundo actual de los avances de las herramientas tecnológicas, si bien salvando las distancias de ambos conceptos evidentemente, se produce también una expansión espectacular. Entre todas ellas, hay un actor que se está expandiendo a mayor velocidad y transformando cualquier aspecto de nuestras vidas. Este no es otro que la inteligencia artificial (IA). Prácticamente no hay ámbito de actuación, ya sea este personal, social, empresarial o de la necesaria transformación de los paradigmas estructurales de los países, donde no se esté ya aplicando y notando la transformación sustancial que está produciendo esta herramienta tecnológica, así como del ecosistema generado a su alrededor. No quiero ser extenso y generalista al escribir este artículo sobre su uso en un plano general, sino centrarme en la esencia de revista PÓLIZA y tratar de transmitir su impacto en el sector financiero y asegurador. Más concretamente, en su aplicación en el sector sanitario. Esta herramienta ya está produciendo que su uso sea implementado ante solicitudes de créditos, préstamos, o en diferentes pólizas de seguros, amén de su implantación para mejorar la salud de las personas de forma personalizada.



Inteligencia Artificial, salud y seguros

Actualmente, la IA se utiliza en medicina para analizar datos médicos y mejorar la atención al paciente y en los procesos del ciclo de atención sanitario. Sus aplicaciones incluyen mejorar la detección y el diagnóstico de enfermedades como el cáncer, la planificación de tratamientos personalizados, el descubrimiento de nuevos fármacos, la gestión de historiales médicos y la automatización de tareas repetitivas. La IA ayuda a los profesionales médicos a tomar decisiones más informadas, lo que puede conducir a resultados de salud más eficientes y precisos. Esta revolución tecnológica sin precedente, en base a esta herramienta, está transformando la manera en la que se investiga con el objetivo común de superar la supervivencia de las personas y su calidad de vida a través de nuevas estrategias de prevención, mejores herramientas de diagnóstico y eficientes y eficaces tratamientos antes que las enfermedades se hayan desarrollado de forma irreversible. Evidentemente, estas casuísticas afectan de plano cuando se solicitan riesgos crediticios o pólizas de seguros de diferentes ramos.

Moléculas terapéuticas y prevención del cáncer

En el diseño de nuevos fármacos con IA, esta ayuda a diseñar moléculas con capacidad terapéutica que no existen en la naturaleza hoy en día. El proyecto del Dr. Daniel Lietha del Centro de Investigaciones Biológicas Margarita Salas con el CSIC (Consejo Superior de Investigaciones Científicas de España) y en colaboración con grupos internacionales ya están trabajando en

este sentido en su aplicación contra el cáncer, especialmente en aquellos tumores difíciles de detectar en fases tempranas, obteniendo grandes e importantes avances. Otra de las iniciativas con aplicación de la IA que también puede ayudar en la prevención del cáncer es el propósito del proyecto internacional PROMINENT coliderado por la Doctora Nuria López-Bigas y con la colaboración de expertos de diferentes países (Reino Unido, Estados Unidos, Francia y España) en epidemiología, genómica, biología computacional y prevención.

Predicción de riesgos de mortalidad y enfermedades graves

Una de las propuestas que sigo con más interés y de la que tuve la oportunidad de conocer de primera mano de forma personalizada a través de uno de sus socios promotores, y de una forma más general, en el evento de su lanzamiento al público con la presencia de altos representantes empresariales, sectoriales del sector financiero y asegurador, especialistas destacados en medicina y del ámbito político, fue la que se realizó el pasado mes de octubre en el estadio Riyadh Air Metropolitano, en Madrid, de la empresa ForeOmics. Según sus promotores es la herramienta científica que mediante un algoritmo retrospectivo puede predecir riesgos de mortalidad y enfermedades graves integrando datos genéticos, clínicos e imagen médica con rigor científico y evidencia clínica contrastada para ofrecer predicciones personalizadas que faciliten la prevención y el seguimiento de la salud. Según los dos promotores de la compañía, Jorge García, empresario y directivo del sector asegurador y el Dr. Eliseo Vaño, director médico del servicio del Tac y Resonancia Magnética del Hospital



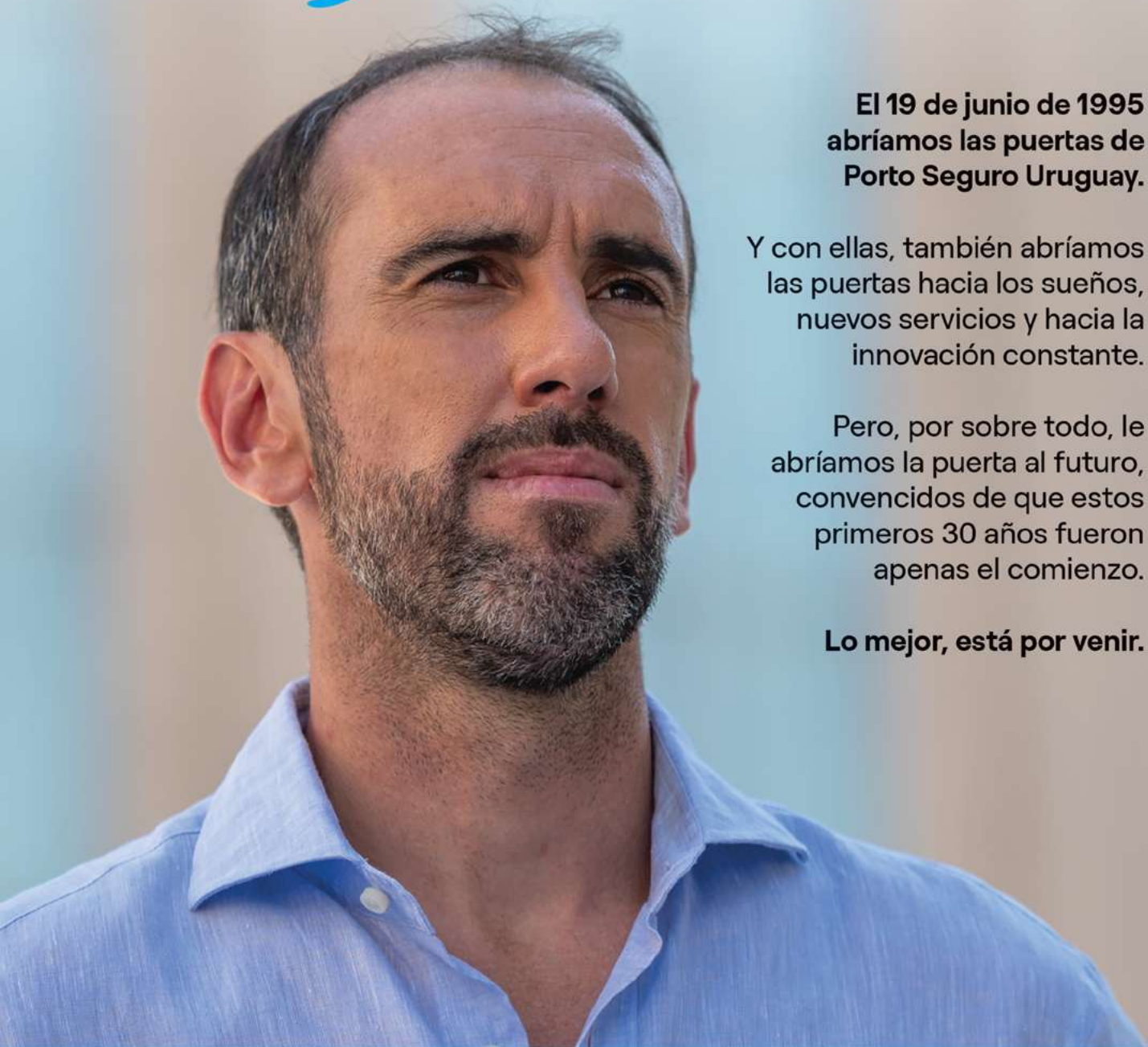
30 años juntos

**El 19 de junio de 1995
abríamos las puertas de
Porto Seguro Uruguay.**

Y con ellas, también abríamos
las puertas hacia los sueños,
nuevos servicios y hacia la
innovación constante.

Pero, por sobre todo, le
abríamos la puerta al futuro,
convencidos de que estos
primeros 30 años fueron
apenas el comienzo.

Lo mejor, está por venir.



Ntra. Sra. del Rosario en Madrid, la empresa cuenta con un panel de médicos de reconocido prestigio internacional y un equipo gestor independiente para desarrollar un proyecto con el propósito de democratizar el acceso a la prevención personalizada, generando una herramienta de predicción que hasta ahora solo estaba al alcance de investigaciones experimentales o proyectos muy especializados. La plataforma estará disponible en España en 2026 y planea expandirse a Latinoamérica, Estados Unidos y Europa en 2027 – 2028.

Es una realidad que la IA está cambiando radicalmente el sector sanitario, ofreciendo soluciones innovadoras que mejoran la precisión, diagnóstico, personalizan tratamientos, optimizan la gestión hospitalaria y fomentan la investigación. La IA, la realidad mixta, el análisis de big data o las técnicas hiperespectrales (técnica de imagen que captura y analiza información de cientos de bandas de longitudes de onda estrechas y contiguas del espectro electromagnético), no solo suponen avances tecnológicos, también son herramientas que pueden ponerse al servicio de la salud y la medicina. En manos de equipos científicos, estas tecnologías están acelerando el conocimiento de las enfermedades para mejorar el diagnóstico precoz y el tratamiento de las personas.

Impacto de la IA en áreas de la atención médica

No obstante, de todo lo anteriormente comentado, la IA promete seguir transformando profundamente la medicina en los próximos años, con impactos significativos en diversas áreas de la atención médica.

Algunas de estas áreas de su actividad serán:

- La prevención de las enfermedades en ámbitos más generalizados.
- Ayuda en la toma de decisiones médicas.
- Diagnóstico y tratamiento de enfermedades personalizadas.
- Atención al paciente.

- Formación para profesionales sanitarios.

- Investigación. En este punto me extenderé un poco más. La IA está desempeñando un papel crucial en la aceleración de la investigación médica. Desde el descubrimiento de nuevos fármacos, hasta la optimización de ensayos clínicos, la IA está transformando la manera en que se llevan a cabo las investigaciones en medicina. La IA permite analizar miles de compuestos químicos y predecir cuáles tienen el mayor potencial terapéutico, acelerando significativamente el proceso de desarrollo de medicamentos.

Además, los algoritmos de IA están optimizando los ensayos clínicos al predecir qué pacientes responderán mejor a un tratamiento, lo que mejora la eficiencia y reduce los costes. Publicaciones recientes en Nature han destacado como la IA está ayudando a identificar nuevas moléculas que podrían convertirse en tratamientos efectivos para enfermedades actualmente difíciles de tratar, como el Alzheimer y la resistencia a los antibióticos.

Las 4I

En 2025 la IA ha avanzado significativamente y a una gran velocidad en el ámbito de la medicina, aportando soluciones innovadoras que están redefiniendo la forma en que se diagnostican, tratan y gestionan diversas enfermedades. Las iniciativas y empresas, de las que he comentado aquí, son un claro ejemplo de ello y una vez más se demuestra que la fórmula 3I, de la que ya escribí en otro artículo de esta misma revista, es la clave para poner la transformación en acción. 3I = Imaginación + Innovación + Iniciativa, si bien en la actualidad hablaría en base a mi experiencia de 4I ya que incluiría + Inversión necesaria.

Otros logros que también quiero destacar:

- IA para la detección precoz del Alzheimer.

- IA para el diagnóstico automatizado de cáncer de piel.

- IA para el descubrimiento de nuevos antibióticos.

- IA en la detección de enfermedades raras.

Desventajas de la IA en la salud, supervisión ética

No sería justo, por mi parte, no hacer referencia a ciertas desventajas asociadas al uso de la IA en el ámbito de la salud. Si bien el uso de esta herramienta en medicina ofrece grandes beneficios y su aplicación es fundamental, quiero indicar que también se enfrenta a grandes desafíos importantes como **el riesgo de la privacidad, sesgos en los algoritmos y cuestiones éticas**.

La dependencia de grandes volúmenes de datos plantea problemas de seguridad y los sesgos en los datos de entrenamiento pueden llevar a diagnósticos incorrectos, especialmente en las minorías. En cualquier caso, para mitigar estos sesgos se están implementando tecnologías avanzadas de protección de datos y mejorando la diversidad en los conjuntos de datos de IA. Además de lo anterior, se están estableciendo marcos regulatorios y comités éticos que supervisan su uso en medicina. España ha desarrollado regulaciones específicas para garantizar el uso seguro y ético de la IA en medicina, teniendo como vigilante a la Agencia Española de Supervisión de la IA (AESIA) que es la encargada de supervisar el cumplimiento de estos estándares.

Mario Martín Conde

Asesor Senior y CEO de BeGalgo.
www.linkedin.com/in/mariokonde

Sospechen de los profesores de Historia



Óscar Padrón Favre

El pasado 30 de octubre fue incorporado por la Academia Nacional de Letras de Uruguay como Académico Correspondiente en Durazno. Lidera un proyecto de estudios denominado “Geohistoria Regional”, que se desarrolla a lo largo de nuestro país con singular impacto.

Autor de decenas de libros y artículos con foco en las culturas indígenas de nuestra región, Óscar Padrón Favre es Licenciado en Historia por la Universidad de la República, Director del sello editorial “Tierradentro” y miembro de número del Instituto Histórico y Geográfico del Uruguay así como de varias instituciones académicas de otros países.

Desde noviembre de 2024, cuando apareció su libro “Rivera, el artiguismo posible”, Padrón Favre es reclamado sin pausa para presentarlo en todo el país. Su contenido desmantela relatos instalados durante decenas de años y reposiciona la figura del general Fructuoso Rivera como líder y factor fundamental del proceso independentista uruguayo.

PÓLIZA dialogó extensamente con Óscar Padrón Favre, considerado hoy un referente principal de la investigación histórica en el Uruguay.

Cuarenta años de juntar papelitos

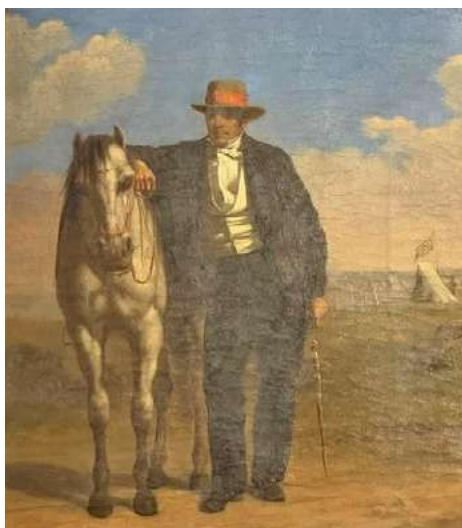
Su reciente libro “Rivera, el artiguismo posible”, refleja un trabajo de muchos años en relación a la figura del general Fructuoso Rivera. ¿Qué nos puede comentar al respecto?

Resume cuatro décadas de “juntar papelitos”, como me gusta describir a la tarea del investigador reuniendo información en archivos, bibliotecas, etc.

En los sucesivos temas que fui estudiando desde 1981 - caso de los indígenas, la historia de Durazno, la influencia de los guaraníes-misioneros en nuestra sociedad, la ocupación del territorio y otros - la figura de Rivera era omnipresente. Así comencé a dimensionar lo que había sido esa trayectoria inigualable de cuatro décadas que comenzó cuando se unió a la Revolución y a Artigas en 1811 y terminó a orillas del arroyo Conventos en enero de 1854.

A lo largo de ese tiempo desarrolló una actividad intensa de impor-

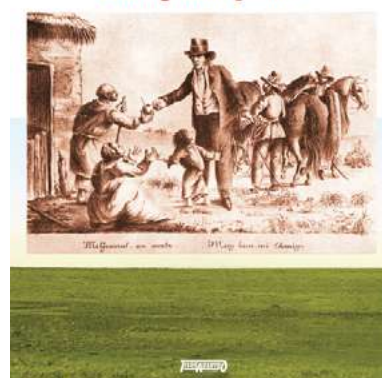
tancia creciente, para transformarlo en uno de los líderes más influyentes del Río de la Plata, no solo de Uruguay. Influencia que logró mantener por muchos años. Esa relevancia no ha sido valorada de forma adecuada en todas las múltiples dimensiones en que se manifestó.



Óleo de Juan Manuel Blanes, el general Rivera en campaña.

Oscar Padrón Favre

RIVERA El artiguismo posible



Tapa del libro Rivera, el artiguismo posible

Además, en el proceso de esa larga investigación, fui descubriendo que lejos de haber sido Rivera la contracara de Artigas y su obra, fue el principal continuador del Caudillo, por eso mi tesis de comprender a Rivera y su trayectoria como “el artiguismo posible”.

Dos ciudades para vivir.

Durazno y Nueva Palmira.

Su plato preferido.

Costillar de ternera a las brasas.

Dios...

Existe.

Simón Bolívar

Si le dieran a elegir entre Abraham Lincoln, Winston Churchill, o Simón Bolívar, para una entrevista de quince minutos, ¿a cuál de los tres elegiría y qué le preguntaría?

Sin duda a Simón Bolívar, por haber trabajado con los hombres y mujeres de América, en el momento fundamental del nacimiento de nuestras patrias.

Le preguntaría qué mecanismos o recursos tenía pensado desarrollar para superar las enormes diferencias económicas y socio-culturales que dividían la sociedad colonial en estamentos o castas según el color de la piel. El Liberalismo que guiaba a Bolívar y a los líderes de la Revolución, proclamaba que todos los hombres nacen con los mismos derechos, pero la dura realidad demostraba algo totalmente opuesto.

Esa es una pregunta que tiene total vigencia en nuestra Iberoamérica. El color de piel todavía, pese a grandes avances, parece determinar en buena medida el destino de la persona. No por el color de piel en sí, pero sin duda en nuestro continente existe una estrecha relación entre nivel socio-económico y la tonalidad de la piel. Ni el Uruguay ha estado libre de esa injustificable situación, aunque se haya pretendido disimular.

El barrio, la bolita y la tv argentina

¿Fue un niño feliz?

Muy feliz, muy feliz. Desearía

que todos tuvieran una niñez y adolescencia como la mía. Transcurrió en un barrio hermoso de Durazno donde éramos muchos “gurises” casi de la misma edad, en cinco o seis cuadras. Armábamos casi dos cuadros para jugar a la pelota. A lo largo de cada año teníamos como un ciclo de diversos juegos o actividades, no menos de quince o veinte. Con figuritas, bolitas, chapitas, todos los de pelota, trompos, soldaditos, rayuela, la cuerda, cares, carreras de resistencia, juegos de persecución, tiro con honda, bicicletas, natación en el río Yí. Con muchas horas en la calle o en el interior de las casas del vecindario si había mal tiempo.

Yo, además de los amigos del barrio tenía otras barras que fui construyendo en la escuela, el liceo, los deportes, con la guitarra y otras actividades.

La televisión de Uruguay no se seguía en mi casa, era solo televisión argentina, canales 7, 9 (del gran Alejandro Romay con una excelente programación), 11 y 13.

Artigas y Rivera hoy vivirían en el interior

Ni Artigas ni Rivera, eran personas con arraigo en Montevideo. ¿Dónde cree que vivirían hoy, en este Uruguay?

Seguramente Artigas seguiría enamorado del gran río Uruguay, así que podría vivir en cualquier lugar a sus orillas, desde Bella Unión hasta Nueva Palmira, mirando siempre cercana las tierras de la hermosa Argentina.



José Artigas

Don Frutos tal vez habría cambiado Durazno por Paso de los Toros, un poco más al norte, porque

con su mirada estratégica seguiría priorizando el centro del territorio para acudir lo más rápido posible a cualquier punto que se necesitase.

Los Caudillos de tierra adentro – desde Artigas hasta Saravia – tenían naturalmente una mirada estratégica y global del territorio. Lamentablemente las élites urbano-portuarias que luego predominaron, en general carecieron de ella y terminamos en el Uruguay totalmente desequilibrado territorialmente que hoy tenemos, en materia demográfica, servicios, oportunidades de estudio, etc.

Charruismo escolar sin fundamento

¿Necesita Uruguay replantearse el tema indígena desde bases diferentes a las utilizadas hasta ahora?

Desde hace medio siglo comenzaron tres grandes cambios que refutaron lo dicho tradicionalmente que todo lo centraba en los charrúas. Primero fue desde la Arqueología, que dijo que estas tierras se poblaron por lo menos 10 mil años antes del presente y que muchos pueblos existieron durante esos milenios; después la Etnohistoria que señaló el predominio demográfico y cultural de la etnia guaraní-misionera que nació con las Misiones Jesuíticas y fue ignorada por demasiado tiempo; finalmente los estudios de Etnogenealogía y Antropología Física que han señalado la actual presencia de muchísimos descendientes de indígenas en todo el país. Lo que sucede que hay pequeños grupos ideologizados, fundamentalistas, que no salen de un charruismo escolar que no tiene fundamento alguno.

¿Dónde estudió y dónde se recibió?

Educación escolar y secundaria en Durazno. Después Facultad de Humanidades y Ciencias de la Udelar donde realicé la licenciatura en Historia. Después varios cursos específicos sobre Historia, Museos y Patrimonio.

Grandes historiadores

¿Qué grandes historiadores del Uruguay desea destacar?

Isidoro de María, porque si bien fue más un cronista, preservó mucha documentación y recuperó una enorme tradición oral desde mediados del siglo XIX; en la misma línea Andrés Lamas, quien preservó muchas fuentes para las futuras generaciones y editó importantes obras, incluso de los jesuitas; Francisco Bauzá no sólo por su obra como historiador sino como pensador, pues analizaba el presente del país con un sólido fundamento histórico, lo que no fue frecuente en su generación. José Salgado, investigador profundo, poco recordado. Después Eduardo Acevedo por la enorme obra de los Anales de la ROU; el sanduce-ro Setembrino Pereda siempre muy documentado y muy olvidado; Juan Pivel Devoto por su enorme contribución en diversos campos; la obra que hicieron en conjunto José Barrán y Benjamín Nahum, especialmente los sucesivos tomos sobre el Uruguay rural. En todos los que he mencionado, aunque pueda disentar con varias de sus afirmaciones o perspectivas de análisis, valoro su enorme trabajo.

La obra de Aníbal Barrios Pintos para el interior del país fue excepcional.

Me gustaría también nombrar mujeres muy valiosas como Julia Ardao, Aurora Capillas, Elisa Silva y dos investigadoras de la región del Este, Florencia Fajardo y María Díaz.

Por supuesto que hay otros numerosos nombres destacados por su labor. Siempre se cae en el olvido y



Julia Ardao

la ingratitud. Por lo que influyeron en mí no puedo dejar de mencionar los valiosos trabajos del Dr. Huáscar Parallada sobre historia de Durazno y los de Eduardo Acosta y Lara sobre los charrúas.

En tiempos que con frecuencia se juntan cuatro papelitos y se escriben libros uno tras otro solo utilizando lo que otros han investigado, reivindicando siempre a los investigadores de archivos y fuentes.

¿Imaginó a Artigas, Rivera y Lavalleja con Whatsapp?

De los tres el que era un adicto total a la escritura y a la articulación de redes de contactos – en todos los pagos y en todas las clases sociales – fue Rivera, por lo tanto seguro no habría tecnología actual de comunicación que no aprovechara.

Una película.

“Pequeño gran hombre” con Dustin Hoffman.

Juan Bautista Alberdi y Guillermo Furlong

Un libro.

Me permito nombrar un autor: Juan Bautista Alberdi, fundamental para comprender el Río de la Plata en el siglo XIX. Es uno de los grandes pensadores de nuestra América, que debería ser lectura obligatoria en las aulas. El segundo libro del sello Tierradentro, que publiqué en 2003, fue la edición de una conferencia de Alberdi que dio en Buenos Aires pero vino a Montevideo a redactarla, en 1880. Se titula “La omnipotencia del Estado es la negación de la libertad individual”.

Otro.

La obra de Guillermo Furlong sobre todo el tema de las Misiones Jesuíticas y el pensamiento filosófico en el siglo XVIII en el Río de la Plata. Es increíble la producción bibliográfica de ese hombre, por su calidad y cantidad. Cuesta creer que

la haya realizado en una sola vida. Un gigante!

¿Playa o campo para descansar?

Cualquiera de los dos. Cada uno con su encanto especial. Los dos invitan a mirar lejos y, al mismo tiempo, hacia adentro.

Luisa Cuñambuy y Cayetana Leguizamón

Algunas mujeres de nuestro proceso histórico.

Nombraría colectivos. Por ejemplo las mujeres indígenas misioneras que tuvieron que vivir la dolorosa diáspora de su pueblo y trataron de conservar las tradiciones, como Luisa Cuñambuy de Tiraparé que he estudiado. Otras, las mujeres que vivían en los campos, que desde 1811 hasta 1904 mientras sus hombres luchaban y morían en las guerras casi continuas, ellas criaban a sus hijos, dirigían los establecimientos rurales y enfrentaban todo tipo de peligros y privaciones. Una, Cayetana Leguizamón “La Guayreña”, las representa. Finalmente las maestras de las escuelas rurales, que a partir de la Reforma de Latorre-Varela se fueron a los más remotos rincones del país a educar a “los hijos de las cuchillas” como señala algún documento de época. Esa fue una verdadera epopeya con gran protagonismo femenino y que hasta bien entrado el siglo XX tuvo características de abnegación admirables.

Abordar el período de 1940 a 1968 es clave

¿Dónde entiende que está el gran “Debe” del estudio de nuestra historia?

En primer término creo que hay un tema de perspectiva, pues la integralidad del país muy pocas veces aparece en nuestra historiografía, centrándose en exceso en Montevideo y las élites montevideanas. Sin desconocer su importancia hay toda una polifonía de realidades según las regiones del país, poco atendida.

Respecto a temporalidades menos abordadas, creo que en el siglo XIX hay períodos que deben ser profundizados así como determinadas figuras, o mal valoradas o poco conocidas. También en el siglo XX pasa lo mismo, con períodos y personalidades. Por ejemplo el período de 1940 a 1968 es clave para abordarlo en dimensión país y sin indulgencias hacia los principales protagonistas, no pocos intelectuales entre ellos, que nos condujeron al caos.

Las burlas a la laicidad

Años atrás usted expresó “sospechen de los profesores de Historia”, ¿a qué o a quiénes se refería?

Es una frase que de forma temprana en mi carrera docente comencé a transmitirla a los alumnos ya en los primeros días de clase. Quería advertirles que el estudio de la Historia no es algo ingenuo o inocuo. Que no creyeran que la Historia habla de cosas muertas, sino que actúa en cada uno de nosotros. Por eso es una disciplina muy peligrosa, que ha participado incluso como un factor que ha alimentado guerras. Así lo reconocieron franceses y alemanes después de las Guerras Mundiales, donde en las aulas por influencia de algunos profesores se les enseñaba a odiar a los habitantes del país limítrofe como la causa de todos los males.

La enseñanza de la Historia, la Filosofía y de otras disciplinas sociales ha sido muchas veces instrumentalizada para imponer una ideología y no para enseñar a pensar. Esto ha pasado y sigue pasando - burlándose de la laicidad y la libertad de pensamiento - y ha cobrado una multitud de víctimas, especialmente jóvenes, fanatizados por adultos. Siempre quise advertir a los jóvenes que estuvieran atentos, que no se dejaran influir ideológicamente por los profesores. Como docentes podemos ser muy macanudos, sonrientes y seductores en una clase, pero al mismo tiempo estar transmitiendo una visión de la vida, de la política, de las cosas, de acuerdo a nuestros intereses y no los de ellos.

Antiguo Egipto y Constantinopla

¿Qué le atrae más de la historia antigua? ¿Los griegos, romanos, egipcios, por ejemplo?

Toda la Historia me atrajo siempre. Pero con los años he puesto bastante atención en la gran influencia del antiguo Egipto en el nacimiento de Occidente, tanto por la vía judía, griega y romana. También cada vez más me admira el Imperio Romano y su vigencia, en especial su continuidad hasta el siglo XV con el Imperio de Oriente o Bizancio. La perspectiva que tenemos de la caída del Imperio de Occidente en el siglo V nos hace olvidar que sobrevivió un milenio más en la fantástica Constantinopla que ejerció una enorme influencia en todo Oriente, y en el mundo eslavo-cristiano ortodoxo, que conserva hasta hoy ese legado milenario. Todo eso se une al interés con los orígenes del Cristianismo, la vida de los apóstoles y las primeras comunidades cristianas. Por eso Roma me parece una ciudad única por la síntesis milenaria que representa y cómo ha preservado testimonios fantásticos de todo ello.

En América creo que Cuzco es la que más se acerca a una densidad histórica de esas características.

Jornadas nacionales de Geohistoria

Usted viene impulsando a nivel de todo el país un proyecto denominado “Jornadas de Geohistoria”. ¿En qué consiste, quiénes forman parte del mismo y cómo se originó?

Geohistoria es un proyecto to-



Valentín Trujillo, Diego Martínez, Julio María Sanguinetti y Óscar Padrón, durante la presentación del libro Rivera, el artiguismo posible, en la Biblioteca Nacional.

talmente colectivo que tiene como lema implícito “naides es más que naides”. Todos colaboran mucho para que siga adelante.

En lo personal siendo muy joven, desde 1985, tuve la suerte de integrar el movimiento que lideró Alfonso Fernández Cabrelli, editor de la Revista “Hoy es Historia”, quien organizó la Coordinadora de Historia a nivel país y regional así como unos exitosos Congresos de Historia a sólo esfuerzo personal suyo. Admirable su tarea. Esos encuentros me permitieron formar una red de contactos con investigadores de casi todo el país y de Argentina y Brasil. Para los investigadores del interior fue muy importante, porque hasta entonces cada uno trabajaba aislado. Esa experiencia se cerró en los años 90 y nadie la continuó. Ninguna institución pública o universitaria tuvo la visión de conservarla.

Siempre alenté la esperanza de que resurgiera algo así y mantuve contacto con investigadores de casi todo el país, muchos que ya no están. Pasaron los años y desde los inicios de este milenio fueron surgiendo instituciones que reúnen a investigadores o aficionados en distintos lugares, caso del departamento de Canelones, Florida, Rocha, San Carlos. Mercedes, caso único, tiene el Centro Histórico de Soriano desde hace más de 60 años.

En el año 2015 entre unos pocos realizamos una reunión y en abril de 2016 se realizó en Florida, donde trabaja el valioso grupo Identidad Florida, la primera Jornada de Geohistoria con la participación de investigadores de seis departamentos presentando los frutos de su trabajo. Desde entonces hasta hoy no ha parado de crecer alcanzando ahora a todo el país, incluso a los países vecinos.

Se han realizado 16 Jornadas en distintos lugares del país, donde se presentan unas veinte ponencias y libros en cada una. Más jornadas virtuales y dos extraordinarias por temas específicos, como se hizo una este año en Florida por el Bi-

centenario. Se han creado grupos de Geohistoria en varios departamentos y se han publicado seis tomos de “Miradas para una Geohistoria Regional”. Cada volumen contiene unos quince trabajos sobre las más diversas temáticas y zonas del país.

Realmente para los investigadores del interior, y en especial para los más jóvenes, ha sido un espacio muy propicio, que los estimula a trabajar, a no sentirse solos. Eso ha quedado en evidencia por la verdadera explosión de publicaciones que se ha producido en casi todos los departamentos, que se exhiben y comercializan en las Jornadas.

“Tierradentro” es una editorial que tiene mucho que ver con usted. Coméntenos al respecto, su origen, evolución, filosofía editorial, obras editadas.

Desde mi primer trabajo, “Sangre Indígena en el Uruguay”, que salió en 1986, yo edité casi todos mis libros. Por varios años recorría las librerías de Montevideo donde los dejaba en consignación. Preciosos recuerdos tengo de esa época que me dio bastante experiencia. Conocí entonces el esfuerzo de los escritores independientes, sobre todo los del interior del país. Desde llevar el libro para diseñarlo, imprimirlo y luego difundirlo y distribuirlo. Por eso en el año 2002 – año de una crisis que nos desafiaba a todos - pensé generar un proyecto cultural que promoviera una mirada del país desde el interior del territorio, convencido como estaba y estoy, que muchos de los males del país, y causa de sus crisis, estaba en el desmesurado centralismo. Por eso el nombre Tierradentro, que no hace sólo referencia al espacio del país sino de la región rioplatense.

Otro objetivo que me propuse fue generar un instrumento que facilitara a los investigadores y autores del interior del país publicar y difundir sus libros, que no quedaran como perlas sueltas que luego se pierden. El pasar a integrar un fondo editorial sin duda les da otra permanencia. Si bien por razones laborales por

bastante tiempo no pude dedicarme totalmente al sello, ya van más de setenta títulos con una variedad de autores y obras realmente muy interesante. Destaco que colabora mucho en esta tarea mi compañera Hebe Vasconcellos. También deseo mencionar a la Imprenta Tradinco y a la Distribuidora Gussi, pues hace más de veinte años que trabajo con ellos.

¿Mate, café, té?

Mate amargo todo el día!

Epidemias, experiencias traumáticas

El mundo y nuestro país salieron de una pandemia recientemente. ¿Qué reflexión o comentarios le sugiere, en relación a epidemias o pandemias que conoció a través de sus estudios históricos?

Primero que el progreso permanente no existe. Lo imprevisto y trágico siempre estará presente en la vida de la Humanidad. Por otra parte, la Historia demuestra que las epidemias siempre fueron experiencias traumáticas, llegando a provocar migraciones masivas, caídas demográficas impresionantes, crisis económicas, estímulo a la creación artística, etc. En más de una oportunidad dividieron las aguas de la Historia, abriendo nuevos tiempos, como la peste de 1348. Hoy gracias a la Ciencia, en tiempo record se pudo contar con vacunas muy efectivas, lo que parecía imposible. Sin embargo, otra vez aparecieron las complejidades y contradicciones del ser humano, que es racional sólo de a ratos. La ola negacionista hacia las vacunas encarnada en sectores sociales de educación media y alta parece tan increíble como paradójal.

La japonesa Sanae Takaichi

¿Con quién en el mundo actual le gustaría entrevistarse y por qué?

La verdad que ni en el campo político ni en el cultural encuentro en el mundo de hoy personas que me

llamen la atención o me impacten. Se han ido ya los grandes referentes y seguro existen otros, pero desconozco su existencia. En este siglo XXI parecen más lúcidas y mejor situadas algunas mujeres que muchos hombres. Miré con mucho interés la trayectoria de Ángela Merkel, aunque en perspectiva parece haber cometido algunos errores estratégicos muy importantes. Seguí también a Jacinda Ardern, primera ministra de Nueva Zelanda hace unos años, empática, firme, inteligente y que decidió retirarse cuando así lo sintió interiormente. Ahora sigo noticias de la primera ministra japonesa Sanae Takaichi. Estimo que tiene que ser alguien con virtudes fuera de lo común para abrirse camino en una sociedad tan tradicionalista y de férreo monopolio masculino en el campo político como la japonesa.

Ninguna respuesta

En cien años ¿quién contará la historia de nuestros días, existirá historia, existirá alguien para contarla?

Al ritmo vertiginoso de cambios que llevamos es absolutamente imposible pensar en cien años, era como pensar, no mucho tiempo atrás, en un milenio para adelante. Para los historiadores será un enorme desafío. A nosotros nos obsesiona la conservación de las fuentes del pasado que nos brindan información. Todo este universo digital que algunos han inventado como paralelo al terrenal ¿cómo quedará registrado? A la velocidad que vivimos poco preservamos de todo lo que escribimos o decimos por redes. Los archivos personales, de existir, o van a reflejar una parte muy pequeña de la actividad o se enfrentarán a la conservación por la mudanza constante de tecnologías. Hoy se cierra un ciclo de gobierno y las páginas institucionales de los distintos organismos se borran. ¿Qué respaldo queda de todo eso? ¿Los millones de expedientes electrónicos, por cuánto tiempo se conservan? Tengo muchas preguntas y ninguna respuesta.

ANIVERSARIO**Con Ismael Blankleder**

Los seguros de vida y ahorro son los mejores para este momento

**Ismael Blankleder**

Sesenta años. Nada más y nada menos.

La empresa Blankleder Ltda. cumple durante el corriente 2025, seis décadas de actividad ininterrumpida en el mercado de seguros uruguayo.

Su fundador y titular, Ismael Blankleder, dijo a PÓLIZA que “la firma cristalizó en ese período un sitio de privilegio en materia de Seguros de Vida y Seguros Generales”.

Blankleder Ltda. trabaja con el BSE y con la mayoría de las aseguradoras que integran AUDEA (Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras).

Ismael Blankleder exteriorizó su agradecimiento a esas aseguradoras por el constante apoyo, que incluye un importante soporte tecnológico de ventas.

La empresa contabiliza además una amplia cartera de contratos colectivos que ha logrado mantener con el esfuerzo de sus recursos humanos.

El origen

PÓLIZA consultó a Blankleder sobre el origen de la empresa y su propio inicio como productor de seguros. El entrevistado narró que el inicio de sus actividades fue proyectado por consejo de su padre que además de ser excelente músico resultó ser un importante vendedor de Seguros de Vida.

La formación y el conocimiento que fue adquiriendo Blankleder, se realizó en forma paulatina ya que además desarrollaba actividades como funcionario de la Compañía del Gas. Con anterioridad se había desempeñado como Director del Departamento Juvenil del Club Defensor Sporting, periodista deportivo y juez de básquetbol.

Los seguros de vida

Ismael Blankleder destacó la importancia de los Seguros de Vida en su empresa desde que representan un 70 % de los ingresos de la misma. Actualmente

cuentan con aproximadamente 15.000 asegurados.

Blankleder atribuye el éxito alcanzado a que la firma ha generado altos márgenes de confiabilidad en Montevideo y en los 18 departamentos del interior, los cuales son recorridos habitualmente. “Por otra parte, sostuvo este destacado profesional entrevistado en exclusiva por PÓLIZA, la firma vuelca una parte importante de sus ingresos a las tareas de marketing lo que permite a los asegurados, muchos de los cuales están llegando a la cuarta generación, contar con una comunicación fluida y permanente a pesar del amplio desarrollo comunicacional y tecnológico. Para nosotros, agregó Blankleder, el Corredor y Asesor sigue siendo muy importante en la contratación de los seguros, como también para todos los trámites inherentes a los mismos”.

Consultado específicamente sobre el seguro de vida y su función, Blankleder nos dijo que “tratándose de una función económica y social seríamos felices

de lograr que el seguro de vida tuviera carácter obligatorio”. Sugirió que “el importe del mismo pueda deducirse del impuesto que pagan los trabajadores (IRPF)”. “Creemos, dijo, que los seguros de vida y ahorro son los mejores para este momento ya que además de cubrir un posible fallecimiento del asegurado y adicionales importantes, dan la posibilidad de contar con un ingreso que apoye a la jubilación”.

Aspectos de la vida de Ismael Blankleder

PÓLIZA le consultó asimismo sobre otras facetas de su vida como los trabajos periodísticos que realiza y respecto a sus actividades en relación al deporte.

“Los artículos periodísticos, sostuvo, que vengo realizando desde hace muchísimos años, los redacto con mucho cariño y teniendo en cuenta que la mayoría de los amigos no lee libros yo les hago llegar artículos que son útiles para su labor cotidiana y familiar”.

Agregó que “actualmente integro como presidente la Comisión de Ética de la Asociación Uruguaya de Fútbol junto a los amigos Dr. Eduardo Vescovi, Esc. Enrique Etchandy, Cr. Gervasio Gedanke y Sr. Bernardo Pollero. Es para mí una distinción importante que la realizo con mucha felicidad rodeado de excelentes compañeros”.

Inevitable era consultar a Blankleder sobre el club de sus amores. “A Central Español, una institución que quiero mucho y en la que fui presidente durante 8 años (2000 – 2007), lo sigo en forma esporádica, pero brindando asesoramiento a la SAD cada vez que me lo solicitan”.

Ismael Blankleder aceptó un ping pong de preguntas y respuestas.

Sus libros preferidos.

Los libros que más he leído son aquellos relacionados a las Ventas y Marketing de Seguros. Tengo en mi Estudio más de 300 ejemplares los cuales leo permanentemente.

Un personaje histórico para entretener.

Si tuviera que elegir una entrevista me hubiera agradado hacerlo con Winston Churchill por su tesón y nunca bajar los brazos hasta lograr después de muchos años ser Primer Ministro de Inglaterra.

Dios.

Sin ser religioso creo en Dios y trato de ayudar a muchas personas.

Una bebida.

No tomo bebidas alcohólicas salvo en alguna ocasión esporádica.

Actores del seguro que destaca.

Para destacar en el curso histórico de nuestra plaza de seguros, debo hacerlo con el señor Carlos Montaldo quien fue Gerente del Departamento de Vida del BSE durante muchos años, a Gary Morixe quien fue Gerente de HDI, Fernando Viera actual Presidente del directo-

rio de Porto Seguro y Pablo Zambra ex Director de Surco Seguros.

La desmonopolización del mercado de seguros.

La desmonopolización de los seguros en el año 1994, la considero un éxito ya que la competencia ha permitido mejorar las condiciones y costos de los seguros generales. No obstante, quiero expresar con orgullo que el país cuenta con el Sanatorio del BSE, de los mejores de América y con un Centro de Atención de primer nivel.

Como epílogo de su entrevista con PÓLIZA, Ismael Blankleder nos aportó una nota que redactó años atrás para el diario El Observador

El seguro de vida es una ciencia

El Productor debe dominar las técnicas de venta, ser muy disciplinado, exhibir el atributo de la perseverancia y estar convencido de la excelencia de la cobertura que ofrece al cliente

Los Seguros de Vida son una ciencia. Los Asesores de Seguros de Vida no abundan en el mercado asegurador por lo que las compañías tratan permanentemente de obtenerlos. Es una hermosa profesión que debe ser constantemente enriquecida y potenciada. En línea con esa premisa debe informarse, leer, saber escuchar y resolver, con gran capacidad de raciocinio, las múltiples situaciones que se le presentan en la práctica

Tres condiciones

El Productor de Seguros de Vida debe exhibir tres condiciones imprescindibles:

a) Fe en sí mismo y en base a esta fortaleza explicar con sapiencia todos los servicios que presta el Seguro de Vida y los problemas que resuelve el plan a aplicar en cada caso.

b) Estar convencido de la excelencia de la cobertura que se ofrece. Ello conlleva entusiasmo por el maravilloso remedio que es el Seguro de Vida. Sin

este entusiasmo no se puede ofrecer ni vender nada.

c) Seguridad y rapidez para poder contestar de inmediato y sin titubeos las preguntas que formula el cliente.

Personalidad

Existen asimismo otras Condiciones que contribuyen a generar el Productor altamente Profesional. Entre ellas destacamos la Personalidad.

Podemos mencionar la Psicología, Don de gentes, Tacto, Buen humor, Simpatía, Poder de convicción y Saber escuchar. Además, hay que ser Honrado, tener altas dosis de Paciencia, demostrar amor al prójimo y sinceridad en los planteos.

No existe el Productor ideal. Cada uno debe poner en juego sus capacidades, conocer el instrumento de trabajo y saber aplicarlo.

Sin conocer la ciencia y dominar el arte del Seguro es imposible triunfar. Muchos Productores con gran Personalidad han fracasado porque no dominaban la técnica de venta del Seguro de Vida. El Productor debe ser muy disciplinado y exhibir el atributo de la perseverancia para explicar al cliente las situaciones que no entienda.

Honesto

El arte de hacer Seguros de Vida es en la práctica el Arte de hacer Amigos. Para la obtención de ese objetivo el Productor debe ser Honesto, ya que la falta de moral puede proyectarse negativamente en tres direcciones:

- a) Sobre la compañía.
- b) Frente a los agentes.
- c) Hacia los asegurados.

El Productor debe exhibir valores muy sólidos que se reflejen positivamente en el Mercado de Seguros de Vida.

BLANKLEDER LTDA.

SEGUROS

**Desde 1965
brindando tranquilidad
a todos los hogares uruguayos.**

60 años

18 de Julio 1076 P8 Esc. 23
Teléfono 2903 2899 - 095 830 227

Control de estrés



Decidimos recordar en esta oportunidad para la Biblioteca de PÓLIZA, la nota “Control de estrés” publicada en el almanaque 2020 del Banco de Seguros del Estado.

Las exigencias de la vida cotidiana, los mandatos sociales y laborales, los conflictos interpersonales y las obligaciones, la frontera entre el éxito y la frustración y casi todo lo que nos compete en la vida moderna, es potencialmente estresante. Aprender a controlar el estrés parece ser la clave para una vida más disfrutable y equilibrada.

Un gran remedio para un gran mal

– Daniel Erosa

El estrés es una respuesta fisiológica activada por el cerebro cuando nos sentimos amenazados. Es un afinado mecanismo de supervivencia que nos prepara para enfrentar el peligro y las amenazas. El problema no es el estrés, sino que su instalación crónica en nuestra vida cotidiana afecta gravemente la salud.

Cuando se dispara la alerta, el cuerpo descarga una serie de hormonas que provocan que el corazón bombee más rápidamente y los pulmones inunden el cuerpo y los músculos de oxígeno. Las glándulas producen cortisol extra y otros glucocorticoides que ayudan a convertir azúcares en energía, se tensan los músculos y se afinan los sentidos, preparándolos para la acción inmediata: pelear o huir. Es que el origen de los mecanismos atávicos que provocan una respuesta de estrés se entiende por la necesidad de enfrentar un peligro físico.

El problema es que para las amenazas del mundo actual este mecanismo puede ser completamente disfuncional. El hombre moderno está sometido a otras exigencias, en muchos casos sociales, pero el cerebro las sigue interpretando como amenazas físicas y activa la respuesta de defensa original.

A pesar de esta aparente distorsión entre la respuesta y el estímulo, el estrés no es en sí mismo malo. Todo lo contrario, es el síntoma de que hay algo que no está bien. El problema grave surge cuando no sabemos o no pode-

mos desactivar el mecanismo a tiempo y se vuelve crónico. El estrés crónico es el padre de un sinfín de enfermedades, tanto a nivel físico como psicológico.

Es por eso que se ha vuelto central, para preservar la salud, la idea de aprender a controlar el estrés. La meditación, el Tai Chi, el yoga, el ejercicio físico regular, la buena alimentación y el buen descanso, el equilibrio entre el trabajo y el ocio, entre otras herramientas, han probado su eficacia en ese sentido.



Estar presentes en el presente

El estrés tiene que ver con la respuesta instintiva y natural de nuestro organismo cuando de alguna forma nos sentimos sobre exigidos por los estímulos del ambiente. Según dijo Carlos Cabrera, psicólogo clínico, especialista en estrés postraumático e instructor de mindfulness (técnica que deriva del budismo y la meditación y que se basa en el siguiente principio: prestar atención de manera consciente a la experiencia del momento presente con interés, curiosidad y aceptación), esa respuesta depende de la persona y de una ecuación que hacemos entre las exigencias y los recursos que tenemos disponibles. Generalmente decimos que algo nos es-

tresa cuando es “muy” y “mucho”. Por ejemplo, tener muchas cosas para hacer al mismo tiempo, algo que es muy fuerte y nos sobrepasa físicamente, algo que es muy rápido y no nos da tiempo para adaptarnos.

Regular la fisiología

Para Cabrera, manejar el estrés tiene que ver con aprender a regular nuestra fisiología, a darnos cuenta de cómo estamos físicamente y adquirir algunas habilidades para restablecernos luego de que se disparó la alerta. Tenemos que prestar atención a cómo está el cuerpo, darnos el tiempo para descargar el nerviosismo después de vivir una situación estresante, reconocer que nos hace bien y desmontar la respuesta instintiva.

En la vida cotidiana vamos acumulando tensión sin darnos cuenta. Cuando intentamos descansar nos encontramos con las contracturas, la tensión muscular, las vísceras apretadas...; eso afecta al sistema inmunológico y todas las funciones físicas y psicológicas. Todas las patologías digestivas (gastritis, úlcera, colon irritable) están asociadas al estrés, dice este psicólogo.

Cabrera sostiene que gran parte de lo que podemos hacer frente al estrés es estar presentes: yo trabajo con el sistema mindfulness, que trata de cultivar la atención mental en el momento presente. Traer la mente a este momento.

Porque una vez disparada la respuesta de estrés, nuestra mente se anticipa y se orienta hacia el peligro, para poder prevenir males futuros. Esto tiene

una función de supervivencia, pero generalmente hace que nos pongamos ansiosos, nos enfoquemos en lo que está mal, hagamos hipótesis sobre lo malo que pasará después y nos desconectamos del momento presente.

Entrenar esta habilidad de estar donde realmente están nuestros pies ayuda a regular el estrés.

La meditación

Esta técnica deriva del estudio de la meditación. En las últimas décadas se ha descubierto que cuando meditamos se activa la parte más evolucionada de nuestro cerebro, la que puede inhibir la función de la amígdala cerebral, que es la que dispara la respuesta del estrés. Cuando cultivamos esto de estar presentes en el presente, de pensar en lo

que está pasando y no en lo que pasó o pasará, estamos desarmando en nuestra química cerebral y en nuestra fisiología esa disposición a la lucha, a la huida o a quedar paralizados, asegura Cabrera.

Cortar el circuito

No podemos evitar que se dispare la repuesta de estrés, lo que sí podemos hacer es darnos cuenta y desarmarla cuando valoramos que la situación no lo amerita. Si no lo hacemos, dice el especialista, volvemos a darnos manija, y es como si apretáramos muchas veces Enter en el programita mental que dispara la respuesta. El mindfulness nos entrena para cortar el circuito. Las situaciones ocurren, el sufrimiento es parte de la vida, pero sabemos que podemos parar, volver al momento presente y darnos tiempo para restablecer-

nos. Ayuda a entrenar la atención para traerla al momento presente con una actitud de aceptación y no-juicio. Abriéndome y aceptando lo que está pasando ahora, sin importar si me resulta agradable, neutro o incómodo.

No se trata, dice el experto, de evitar o de negar nada, sino de aprender a lidiar con el sufrimiento de la vida. No es adoptar una actitud indiferente a lo que está pasando, más bien todo lo contrario. Es aprender a estar aquí con lo que está pasando ahora en este momento. Muchas veces lo que más nos estresa no es lo que está pasando, sino todo lo que anticipamos que va a pasar después.

Aprender a discriminar lo que realmente es, del “rollo” que nos hicimos, nos hace más eficaces para resolver la situación.

BIBLIOTECA II

A cargo de Ismael Blankleder

¿Cómo evaluar su nivel de estrés?

Compartimos con nuestros amigos del libro **Manejar el estrés**, de Harvard Business Press, el capítulo: **¿Cómo evaluar su nivel de estrés?** de Edward Hallowell.

El tema a continuación fue presentado por el Doctor Edward Hallowell, quien ha sido profesor de Harvard Medical School y es el fundador de Hallowell Center for Cognitive and Emotional Health en Sudbury y Andover, Massachusetts.



¿Tiene usted un problema?

La preocupación prudente ayuda a mucha gente de negocios a desempeñarse eficazmente al proporcionarles la previsión y el conocimiento para resolver problemas de negocios. Pero la preocupación tóxica puede distorsionar sus percepciones de los problemas y

frustrar aquellos esfuerzos destinados a resolverlos.

¿Cómo puede saber, por ende, si el estrés que usted siente es sano o no? ¿Cómo puede saber si su nivel de preocupación en el trabajo se ha transformado en un problema? En pocas palabras, cuando la preocupación o el estrés interfieren con su trabajo productivo, se puede aseverar que usted tiene un problema. Las personas que se agobian con los problemas exageran los temores, dedican demasiado tiempo a inquietudes no constructivas, no toman decisiones y tardan en producir resultados.

Si sospecha, o ya sabe, que el estrés es un problema para usted, para su equipo o para sus subordinados directos, empiece a evaluar la gravedad del

problema, analizando tanto el entorno del trabajo como las respuestas individuales a ese entorno.

Principales causas de estrés en el trabajo

Las causas comunes de estrés en el lugar de trabajo son: 1) Cambios en el lugar de trabajo: sucesos precipitados que impulsan un ciclo de estrés negativo; 2) Un entorno de trabajo poco saludable con problemas continuos, subyacentes y sistémicos en la oficina, o 3) Respuestas individuales: reacciones ansiosas a situaciones normales o anormales en el lugar de trabajo. Por lo general, el estrés negativo y la preocupación tóxica que una persona experi-

menta pueden estar relacionados a más de una causa de estrés. Miremos más detenidamente cada una de las causas del estrés en el lugar de trabajo.

Los Cambios Estresantes en el lugar de trabajo incluyen:

- **Cambio en la carga de trabajo.** Si una empresa reduce el tamaño de su fuerza laboral pero no así sus niveles de producción, es probable que a los empleados se les pida que asuman tareas adicionales y que aumenten la productividad para compensar la pérdida de personal. También le podrían pedir que sumen responsabilidades adicionales a sus tareas regulares durante los periodos de expansión de la empresa. En cualquiera de los dos casos, el trabajo adicional podría generar resentimiento, además de ansiedad.

- **Cambio en la remuneración.** Si a un empleado le reducen el sueldo (posiblemente mediante un recorte en sus beneficios), es altamente probable que le genere preocupaciones respecto de

su presupuesto. Pero incluso un aumento en el sueldo puede generar preocupación si es que coloca al empleado en una categoría impositiva más alta o si siente que debe desempeñarse en un nivel más alto para ser “merecedor” del aumento

- **Cambio de trabajo, tareas en equipo.** Una situación de empleo nuevo siempre genera estrés. El empleado no sólo debe aprender nuevas destrezas y procesos, sino que también debe desarrollar nuevas relaciones dentro de la oficina o el equipo. Todo esto requiere de energía y atención adicionales, lo cual podría generar estrés tóxico e impedir que los empleados hagan el mejor trabajo posible

- **Cambio en la seguridad del trabajo.** En esta era de la revolución de la alta tecnología, de recortes en las grandes empresas (los cuales a menudo golpean más fuerte a los mandos medios), de una rotación rápida esperada y un crecimiento veloz de los mercados globales, la amenaza de perder el empleo



pareciera estar más presente

Los entornos laborales pueden alcanzar niveles especialmente altos de estrés si los empleados deben lidiar con:

- **Una sobrecarga de trabajo.** Cuando las empresas hacen recortes o experimentan problemas para encontrar empleados calificados, los supervisores a menudo esperan que sus actuales empleados aporten y satisfagan las necesidades de tiempo y trabajo. El resultado



BUENAVENTURA SEGUROS

PROTEGEMOS EL FUTURO

Sumá los Seguros de Vida a tu negocio Patrimonial.

Con el respaldo de Buenaventura Seguros.

- ✓ Respaldo técnico y comercial
- ✓ Acompañamiento en casos reales
- ✓ Formación específica en seguros de vida
- ✓ Resultados medibles desde el inicio

Convertí la especialización en Vida en una oportunidad de crecimiento.

Buenaventura Seguros - Empresa Organizadora de Agentes de Seguros de Vida
Socios: Gastón Coitinho · Mauricio Castellanos

AGENDÁ UNA REUNIÓN INFORMATIVA  info@buenaventuraseguros.com.uy

suele ser la sobrecarga de trabajo, lo que aumenta el estrés y la tensión en un equipo que ya está siendo sobre exigido.

- **Una cultura trabajólica en la oficina.** En algunas organizaciones donde existe un ambiente de mucha presión, la cultura exige que los empleados trabajen largas jornadas y fines de semana, exista o no una necesidad real. Esta cultura está marcada por una competencia intensa y empleados agotados.

- **Supervisores Difíciles.** Existen jefes cuyo estilo de liderazgo simplemente no calza con las necesidades profesionales de sus subordinados directos. Por ejemplo, algunos supervisores creen que el hecho de presionar a su equipo aumentará la productividad cuando la realidad a menudo es justamente lo contrario: se crea una sensación general de temor y preocupación que socava la productividad. Los conflictos con un supervisor difícil constituyen una de las principales causas de la rotación de empleos

- **Colegas Negativos.** Si una oficina está impregnada de un ambiente de desconfianza y desunión, el nivel de estrés sube para todos. Las causas podrían ser muchas -un choque de personalidades, sobrecargas de trabajo desproporcionadas, conductas inapropiadas o descortesías-, pero el efecto negativo es el mismo.

Algunos lugares de trabajo pueden fomentar la ansiedad y otras respuestas individuales negativas. Por ejemplo:

- **Temor al Fracaso.** Si un entorno de trabajo fomenta la competencia y las críticas en lugar de la construcción y el reforzamiento de equipos, el resultado puede ser el pensamiento negativo, transformando los mensajes críticos externos en una inseguridad interna y un creciente temor a fracasar.

- **Baja Autoestima.** Estrechamente relacionada con el temor al fracaso, la baja autoestima ocurre cuando el pensamiento negativo toma el control y frena o distorsiona cualquier mensaje positivo. Como resultado, surge una actitud derrotista.

- **Falta de Confianza.** Una sensación de cinismo puede dominar un ambiente de trabajo si la Dirección exige una serie de valores positivos, tales como lealtad y dedicación, pero luego actúa de una manera en que contradice esos valores, como una reestructuración o despidos.

- **Pérdida de una Comunidad Colaborativa.** Muchas personas se sienten desconectadas en el trabajo, marginadas y olvidadas en sus cubículos. Esta sensación de aislamiento es un problema real para los trabajadores independientes, pero también es una preocupación cada vez mayor para las Empresas que están conectadas por redes computacionales en lugar de espacios comunitarios de reunión.

- **Agotamiento Laboral.** Es un tipo de estrés único. Es una consecuencia grave de la combinación entre la cultura trabajólica y el estrés tóxico. Usted

podría sentirse agotado cuando se siente atrapado en su trabajo, incapaz de ver un futuro en él. No puede manejar tareas rutinarias; está cansado, tenso e irritable, y francamente, ¡ya no le importa!

SEÑALES DE ANGUSTIA

Algunas de las señales de angustia, es decir el estrés demasiado agudo, son fáciles de reconocer, pero muchas otras no. Si usted puede desarrollar una conciencia de estas señales, podrá determinar si sus niveles de preocupación son normales o representan un problema. El estrés puede afectarle a usted y a su cuerpo en cuatro áreas: Física, Emocional, Conductual y Mental. Su lista de control de angustia puede ayudarle a decidir si está sufriendo de indicios de angustia.

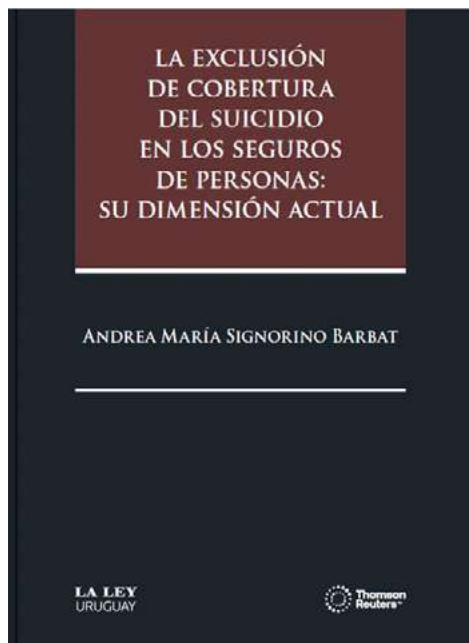


**Automóvil
Hogar
Empresa
Garantía de
Alquiler**

LIBRO

De Andrea María Signorino Barbat

La exclusión de cobertura del suicidio en los seguros de personas: su dimensión actual



Editado por Thomson Reuters - La Ley Uruguay, este nuevo libro de la Dra. Andrea Signorino Barbat estudia la problemática que plantea la pérdida autoinfligida de la vida del asegurado en relación a los seguros de vida.

Se trata de una obra basada en la tesis doctoral de Signorino Barbat, defendida en la Universidad de Salamanca, bajo la dirección del Dr. Fernando Carbajo Cascón, Decano de la Universidad de Salamanca, calificada Sobresaliente Cum Laude. El Tribunal estuvo integrado por los Dres. Juan Bataller Grau, Universidad de Valencia, María Jesús Peña Moyano, Universidad de Valladolid y Jesús Olavarría, Universidad de Valencia.

Trabajo ineludible para quienes estudian y se desempeñan en la actividad de seguros y disciplinas afines.

Valor \$ 1.900.-

Más información en WhatsApp 093860459.



"Protegiendo tu futuro nos especializamos en seguros de ahorro, renta y retiro"



Dr. Ursino Barreiro 3452 - Florida, Uruguay



(598) 099 804 290 - 4352 5955 - 4352 4061



info@urseguros.com.uy



www.urseguros.com.uy

El interiorismo como herramienta estratégica

Por Inés Gich

En los últimos años, se ha visibilizado la importancia del espacio de trabajo y del impacto que este tiene en el rendimiento del empleado. Durante décadas, los espacios domésticos fueron los únicos lugares pensados para el confort, mientras que las oficinas eran entornos fríos que, lejos de invitar a quedarse más tiempo, fomentaban la huida rápida cuando el reloj marcaba las 17:00. Esto generó una clara división entre trabajo y bienestar.

Comodidad, salud, seguridad y motivación

Teniendo en cuenta que pasamos la mayor parte del día en el entorno laboral, deben considerarse factores espaciales como la luz, el entorno, el color y la ergonomía de la oficina. En torno a 2010, comenzó a popularizarse el concepto de Wellbeing Office Design o Workplace Wellbeing, una tendencia que grandes medios como Forbes, Work Design Magazine o Architectural Digest describen como una nueva manera de entender el espacio laboral: oficinas diseñadas para aumentar la comodidad, la salud y la motivación del trabajador a través de la luz natural, materiales agradables, zonas verdes o una buena ergonomía.

En una oficina relacionada con la actividad de seguros, el diseño interior no solo busca que el espacio sea agradable, sino también funcional, seguro y productivo. De hecho, un entorno bien planificado puede reducir errores, prevenir accidentes e incluso mejorar la atención y la eficacia del equipo. Por ello, el interiorismo se convierte en una herramienta estratégica más que estética.

La luz y el entorno

En primer lugar, la luz es uno de los elementos más determinantes. No se trata de iluminarlo todo, sino de dirigir la atención hacia lo esencial. Una iluminación demasiado cálida puede relajar en exceso, mientras que una luz blanca y fría genera incomodidad y distancia emocional. En cambio, una luz equi-

librada favorece la concentración, el control visual y, además, disminuye los riesgos dentro del espacio laboral.

En una oficina relacionada con la actividad de seguros, el diseño interior no solo busca que el espacio sea agradable, sino también funcional, seguro y productivo.

Por otro lado, el entorno también comunica. Un espacio fragmentado en cubículos y con iluminación artificial transmite rigidez y despersonalización. En cambio, un ambiente abierto, con zonas diferenciadas y accesibles, fomenta la confianza, la motivación y el sentido de pertenencia. Se trate de espacios interiores o exteriores al ámbito de trabajo, siempre una mejor visibilidad contribuye a reducir posibles pérdidas, accidentes y delitos por agentes externos, algo especialmente relevante en la actividad de seguros.

El bienestar de los empleados

Del mismo modo, el color influye directamente en la percepción emocional. Los tonos claros y neutros amplían visualmente el espacio y transmiten calma, mientras que los acentos de color, bien ubicados, estimulan la energía y la atención.

Finalmente, la ergonomía es otro pilar fundamental: una silla cómoda o una mesa adaptada a la postura corporal mejora la concentración y previene el malestar físico, favoreciendo la permanencia y la eficiencia del trabajador.

El diseño de interiores tiene un impacto potentísimo en nuestras vidas y, teniendo en cuenta que pasamos la mayor parte del día en las oficinas, debe ser un espacio que no se limite a la estética, sino que incida directamente en la productividad y el bienestar de los empleados.



Inés Gich Benguría.

Española, reside en Madrid. Estudiante de Bellas Artes. Cantautora.



San Cristóbal
Seguros

Te entendemos

Tu tranquilidad,
siempre en marcha.

Propuesta integral para la seguridad y la sostenibilidad

La gestión de riesgos en el ámbito vial

Por Jorge Carrizo Moyano

La gestión de riesgos en el ámbito vial es un tema de vital importancia en la sociedad actual, donde los siniestros de tránsito representan una de las principales causas de mortalidad y lesiones graves a nivel mundial. Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), cada año mueren aproximadamente 1.3 millones de personas en accidentes viales, y entre 20 y 50 millones sufren traumatismos no mortales.

Estas cifras alarmantes subrayan la necesidad de implementar estrategias efectivas para reducir la siniestralidad y promover una cultura de conducción segura. En este contexto, una propuesta innovadora y de gran impacto es que las aseguradoras ofrezcan capacitación gratuita en seguridad vial a sus clientes de seguros automotores, abarcando tanto el tránsito urbano como, especialmente, las rutas interurbanas.

Esta iniciativa no solo beneficiaría a los propietarios de vehículos asegurados, sino también a las propias aseguradoras, creando un círculo virtuoso de seguridad, responsabilidad y sostenibilidad. Además, esta propuesta se alinea con las prácticas de gestión de riesgos recomendadas en la norma ISO 9001:2015, que enfatiza la importancia de identificar, evaluar y mitigar riesgos para mejorar la calidad y la eficiencia de los procesos.

Beneficios para los propietarios de vehículos asegurados

1. Reducción de accidentes y costos asociados

Una capacitación efectiva en seguridad vial puede disminuir significativamente la incidencia de accidentes. Según estudios realizados por organismos especializados, los conductores que reciben formación en seguridad vial tienen un 30% menos de probabilidades de verse involucrados en colisiones graves. Esto no solo salva vidas, sino que también reduce los costos asociados

con daños materiales, gastos médicos y posibles litigios. Para los propietarios de vehículos, esto significa menos interrupciones en su vida diaria y un menor impacto económico en caso de un siniestro.

2. Mejora de habilidades de conducción

Los conductores capacitados desarrollan hábitos seguros y mejoran su destreza al volante. Esto les permite enfrentar de manera más efectiva situaciones de riesgo, como condiciones climáticas adversas, fallas mecánicas o comportamientos imprudentes de otros conductores. En particular, las rutas interurbanas, donde los siniestros suelen ser más graves debido a las altas velocidades, requieren un nivel de preparación adicional que solo una capacitación especializada puede proporcionar.

3. Conciencia sobre la seguridad vial

La formación promueve una mayor conciencia sobre la importancia de respetar las normas de tránsito y adoptar conductas responsables. Esto incluye utilizar cinturones de seguridad, evitar distracciones como el uso del teléfono móvil, respetar los límites de velocidad y la señalización, etc. Una mayor conciencia vial no solo beneficia a los conductores, sino también a los peatones, ciclistas y otros usuarios de la vía pública, contribuyendo a una cultura vial más segura y respetuosa.

... los siniestros de tránsito representan una de las principales causas de mortalidad y lesiones graves a nivel mundial.

Beneficios para las aseguradoras

1. Disminución de siniestros y reclamaciones

Al reducirse la frecuencia y gravedad de los accidentes gracias a la capacitación, las aseguradoras enfrentan menos reclamaciones. Esto se traduce en una mejora en su balance financiero, ya que los costos asociados con la indemnización de siniestros disminuyen considerablemente. Además, una menor siniestralidad permite a las aseguradoras optimizar sus recursos y ofrecer condiciones más favorables a sus clientes.

2. Fidelización de clientes

Ofrecer programas de capacitación en seguridad vial añade valor a los servicios de la aseguradora. Los clientes perciben este tipo de iniciativas como un beneficio adicional que demuestra el compromiso de la empresa con su bienestar. Esto puede aumentar la satisfacción y lealtad de los clientes, reduciendo la tasa de rotación y fortaleciendo la relación a largo plazo entre la aseguradora y sus asegurados.

3. Mejora de la imagen corporativa

Las aseguradoras que invierten en la seguridad de sus clientes son percibidas positivamente por la sociedad. Este tipo de iniciativas fortalece la reputación de la empresa y refuerza su responsabilidad social corporativa. En un mercado cada vez más competitivo, diferenciarse a través de acciones concretas que beneficien a la comunidad puede ser un factor decisivo para atraer nuevos clientes y mantener una ventaja competitiva.

Gestión de riesgos según la norma ISO 9001:2015

La norma ISO 9001:2015, que establece los requisitos para un sistema de gestión de calidad, incluye un enfoque basado en riesgos que es especialmen-

te relevante para esta propuesta. Según esta norma, las organizaciones deben identificar los riesgos que podrían afectar su capacidad para cumplir con los requisitos de los clientes y lograr los objetivos establecidos. En el caso de las aseguradoras, uno de los principales riesgos es la alta siniestralidad, que puede generar pérdidas financieras y dañar la reputación de la empresa.

La implementación de programas de capacitación en seguridad vial es una estrategia efectiva para mitigar este riesgo. Al capacitar a los conductores, las aseguradoras no solo reducen la probabilidad de accidentes, sino que también cumplen con el principio de mejora continua establecido en la norma ISO 9001:2015. Además, esta iniciativa fomenta la participación de todas las partes interesadas, desde los conductores hasta las autoridades de tránsito, creando un entorno colaborativo que beneficia a toda la sociedad.

Conclusión

Oportunidad para conductores asegurados y para aseguradoras

Implementar programas de capacitación en seguridad vial es una estrategia beneficiosa tanto para los conductores asegurados como para las aseguradoras. Esta iniciativa no solo contribuye a la reducción de la siniestralidad vial, sino que también promueve una cultura de conducción más segura y responsable en todos los ámbitos de tránsito. Además, se alinea con las prácticas de gestión de riesgos recomendadas en la norma ISO 9001:2015, demostrando que la seguridad vial no es solo una cuestión de responsabilidad social, sino también una oportunidad para mejorar la calidad y la eficiencia en la gestión de las aseguradoras.

En un momento en que la movilidad es cada vez más compleja y los riesgos viales están en constante aumento, es

fundamental que todos los actores involucrados trabajen juntos para crear un entorno más seguro y sostenible. Las aseguradoras, como actores clave en este proceso, tienen la oportunidad de liderar este cambio, no solo protegiendo a sus clientes, sino también contribuyendo al bienestar de la sociedad en su conjunto.



Jorge Carrizo Moyano.

Escribano Público. Bioliderazgo Consultores,
www.bioliderazgo.org.

AUTO DATA

ASESORAMIENTO PROFESIONAL

DEL SECTOR AUTOMOTOR



**COMPAÑÍAS DE SEGUROS - BANCOS - SERVICIOS FINANCIEROS - EMPRESAS
ESTUDIOS DE MERCADO - TASACIONES y PERITAJES - COTIZADOR WEB**

¿Cómo aumentar y fortalecer la oferta de seguros de sequía?

Por María Methol

Uruguay está expuesto a una alta variabilidad climática que se debe a su ubicación en el área de influencia del Anticiclón del Atlántico Sur y del fenómeno de El Niño (ENSO, por sus siglas en inglés). Dado que su economía está basada en gran medida en el sector agropecuario, el país presenta una alta vulnerabilidad al riesgo de origen climático.

La Niña y las sequías

El fenómeno ENSO genera una alta variabilidad interanual de las precipitaciones durante el período primavera-verano, momento en el cual se desarrolla una gran proporción de la producción anual de base agropecuaria, lo que constituye una importante fuente de riesgo e incertidumbre para este tipo de producción.

En los años en que se desarrolla la fase fría del ENSO, denominada La Niña, aumenta la probabilidad de ocurrencia de sequías durante el período primavera-verano. Por tanto, aumenta también la probabilidad de pérdidas de producción de cultivos “de verano” (soja, maíz, sorgo, girasol) y de la ganadería de carne debido a la menor producción de pastura. Por el contrario, en los años en que se activa la fase cálida del ENSO (El Niño), aumenta la probabilidad de que ocurran precipitaciones superiores a lo normal durante el mismo período, lo que afecta principalmente a los cultivos de invierno, la producción hortícola y la lechería.

Las pérdidas

Dada la importancia que tiene el sector agroindustrial en la economía, pérdidas de producción por eventos severos de sequía provocan un crecimiento económico volátil del país. Durante la sequía de 2017/18, las pérdidas fueron

estimadas en 590 millones de dólares, monto que equivale el 1% del PBI. Y en la última y larga sequía que culminó en 2023, las pérdidas fueron del orden de 1.800 millones de dólares, lo que supuso una caída del 3% del PBI de acuerdo con las estimaciones realizadas por OPYP (MGAP).

En este contexto, es clave el desarrollo de políticas públicas que promuevan la adopción de un conjunto de estrategias complementarias para la gestión del riesgo agropecuario de una forma integral. Que se definirán según la severidad y frecuencia de los eventos climáticos, con el fin de mitigar las pérdidas de producción y proteger las inversiones. Para en definitiva contribuir al desarrollo del sector y el crecimiento económico del país en su conjunto.

El seguro agropecuario es un instrumento clave para la gestión del riesgo agropecuario, ya que permite transferir el riesgo que, por su magnitud, supera la capacidad del productor de asumirlo, recuperar parte del capital invertido para volver a producir y estabilizar los ingresos.

Oferta de seguros de sequía es baja

No obstante, la oferta de seguros que cubre el riesgo de sequía es muy baja. Esto se debe al mayor costo de los seguros de granizo, que presentan una muy buena penetración en cultivos

extensivos (trigo, cebada, canola, soja, maíz, sorgo) y a la oferta limitada por parte del mercado asegurador. La demanda de los productores es importante debido a la necesidad de proteger el capital invertido y utilizar estos seguros como garantía del crédito otorgado por empresas proveedoras de insumos (semillas, fertilizantes, etc.) o el sistema bancario.

La demanda de seguros que cubren sequía, como los que garantizan un determinado nivel de rendimiento (seguros de rendimiento o multirriesgo), es particularmente alta en los años en que los pronósticos climáticos prevén altas probabilidades de ocurrencia del fenómeno La Niña y por tanto de ocurrencia de sequía durante el período primavera-verano, lo que por la misma razón retrae la oferta debido a la mayor probabilidad de siniestralidades elevadas.

En caso de la ganadería, no existe oferta de seguros que cubran el riesgo de sequía en las pasturas, que son la base alimenticia de la producción ganadera de carne y leche. Si bien hace algunos años el MGAP realizó una prueba piloto de un seguro paramétrico o indexado al índice de vegetación NDVI totalmente subsidiado, con BSE y SANCOR como aseguradoras, que demostró la buena correlación existente entre este índice y los eventos de sequías en pasturas naturales, no se desarrolló como un producto comercial. Esto estaría explicado por el alto costo de la prima del seguro en

La fase fría de ENSO denominado La Niña, se produce cuando la temperatura del océano Pacífico tropical es menor que sus valores normales durante varios meses consecutivos.

La gestión del riesgo implica la adopción de estrategias de prevención, reducción y transferencia del riesgo para mitigar el impacto de una amplia gama de intensidades que pueda presentar un evento, desde la más leve hasta la más catastrófica. El productor asume los impactos de eventos frecuentes y poco severos asociados a la variabilidad normal del clima mediante buenas prácticas de manejo y ahorros, y transfiere al mercado asegurador el riesgo de eventos menos frecuentes que generan pérdidas relevantes y difíciles de asumir por los productores.

relación con los costos de producción de los productores ganaderos y por la menor percepción del riesgo de sequía debido a la mayor duración del período de producción de la ganadería (2 o 3 años) que el de los cultivos, lo que permitiría compensar parte de este riesgo en el tiempo.

El mercado reasegurador

La falta de oferta de seguros de sequía, se debe al carácter sistémico o correlacionado de este riesgo y a la magnitud de las pérdidas potenciales que puede generar, lo que determina primas puras de riesgo elevadas y la necesidad de recurrir al mercado reasegurador para ceder parte de la responsabilidad asumida, lo que encarece aún más el precio del seguro al productor. Por otra parte, el mercado reasegurador es reactivo a asumir riesgos catastróficos de sequía en el sector agropecuario, particularmente luego de las sequías ocurridas en la zafra 2017/18 y durante el período 2020 a 2023 cuando afectaron a todos los países de la región del Mercosur.

En síntesis, las principales limitantes para la expansión de coberturas de sequía en la producción agropecuaria son las siguientes:

a) el carácter **sistémico** o correlacionado de este riesgo, que determina pérdidas potenciales de producción de gran magnitud que pueden implicar altos niveles de siniestralidad;

b) la baja posibilidad de **dispersión** espacial del riesgo debido al tamaño del país y la concentración de la superficie de cultivos que genera cúmulos de riesgo;

c) fuerte necesidad de las aseguradoras locales de ceder parte del riesgo asumido al mercado **reasegurador**, para disminuir la responsabilidad y los picos de siniestralidad.

d) mercado reasegurador poco propicio a aceptar carteras con una probabilidad de obligaciones muy elevadas, pone **limitaciones** a las aseguradoras locales respecto al nivel de cobertura y superficie asegurada.

e) limitaciones en la información oficial de rendimientos de cultivos a nivel desagregado (departamento, seccional policial o unidad de producción), dada la **variación** espacial de los rendimientos asociada a la variedad de suelos existente y la variabilidad local de las precipitaciones, situación que dificulta la evaluación y modelación del riesgo para determinar las primas de seguros y reaseguros.

Possible solución ¿un reaseguro estatal?

La expansión del área asegurada con seguros de sequía en nuestro país -ya sean convencionales como los multirriesgo, o los basados en índices- podría ser posible si el Estado participara en las capas de riesgo más catastróficas.

De manera de poner un límite a la responsabilidad del mercado reasegurador y hacer más atractiva a esta rama de seguro tan necesaria para la protección y desarrollo del sector agropecuario.

La experiencia de países como Canadá, Estados Unidos, México y España, muestra alternativas de mecanismos financieros para limitar la exposición a riesgos sistémicos y catastróficos como son las sequías o el exceso de precipitaciones para el caso de Uruguay. Estos mecanismos pueden ser la conformación de un reaseguro estatal que complementa al reaseguro internacional, la contratación de seguros catastróficos paramétricos o la emisión de bonos de catástrofe por parte del Estado, entre otros, con el fin de promover el desarrollo del mercado de seguros en las capas de riesgos no tan catastróficos.



María Methol

Ingeniera Agrónoma. Consultora en gestión de riesgos y seguros agropecuarios.



LATINBROKER

www.latinbroker.com.uy

REPRESENTACIÓN
Buenos Aires - Argentina

Paraguay 867 P. 06 Of. 601 – C1057AAK
Tel.: (+5411) 5273 6581
e-mail: 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
Tel.: (+595 21) 227 271 - 214 217
e-mail: latbrok@latinbroker.com.py

RECONOCIMIENTO

25 años

Agencia BSE Rivera recibió Reconocimiento del Banco de Seguros del Estado



Gerente de Sucursal Rivera, Manuel Núñez, Pedro Barreto, Celia Ladereche y Encargado de Producción de Sucursal Rivera, Marcio Leal.

El Banco de Seguros del Estado realizó un reconocimiento público a la Agencia BSE Rivera, al celebrarse el 25°. Aniversario del inicio de sus actividades.

Dicho acontecimiento tuvo lugar el pasado 20 de octubre a cargo del Gerente de BSE sucursal Rivera, Manuel Núñez, quien estuvo acompañado por el encargado comercial, Marcio Leal.

En representación de Agencia Rivera, recibieron el reconocimiento su titular Pedro Barreto y su esposa y socia Celia Ladereche. Ambos valoraron una trayectoria extensa de sus trabajos con BSE, dado que antes de ser agentes operaron durante diez años como corredores.

Barreto y Ladereche agradecieron efusivamente al Banco de Seguros del Estado, a sus clientes por la

confianza y fidelidad y a su equipo de trabajo por su esfuerzo y dedicación para hacer de la Agencia BSE Rivera “una referencia en nuestro medio”.

Una primera aproximación a los fundamentos técnicos del reaseguro

Por Andrea Signorino Barbat

Introducción

El reaseguro es un instituto esencial en la gestión de riesgos dentro del sector asegurador. Su importancia radica en ser un instrumento que otorga una nueva dimensión a la capacidad de las aseguradoras para asumir, gestionar, distribuir y compensar riesgos, garantizando la solvencia y estabilidad del sistema asegurador.

Fundamento técnico: la homogeneización de los riesgos

Las empresas de seguros deben respetar el principio de homogeneidad cualitativa y cuantitativa de los riesgos.

En grandes líneas la homogeneidad cualitativa refiere a la idéntica probabilidad de realización del riesgo, mientras que la cuantitativa apunta a la igualdad desde el punto de vista del valor asegurado. Esta comunidad de riesgos análogos es la que soporta las consecuencias del evento peligroso, permitiendo aplicar correctamente el cálculo de probabilidades y constituyendo reservas técnicas adecuadas.

Cuanto mayor sea la homogeneidad en la asunción de los riesgos, riesgos análogos, comunidad de riesgos, mejor será la cobertura y su tarificación, ya que la probabilidad va unida a la globalidad, no al caso aislado o individual en el que no caben las compensaciones ni puede aplicarse la ley de grandes números y sus colorarios.

En base a ello las empresas aseguradoras sólo deben asumir los riesgos de las ramas para las cuales han sido autorizadas a operar, integrando las reservas especiales para cada uno de ellos.

Como resultado de esto, las aseguradoras no estarán obligadas al pago de indemnizaciones que superen sus reservas técnicas, avalando así su solvencia ante las reclamaciones de sus asegurados.

La homogeneidad cualitativa y cuantitativa de los riesgos

La homogeneidad cualitativa asegura la aplicación correcta del cálculo de probabilidades, que varía de acuerdo al tipo de riesgo cubierto – a su naturaleza y peligrosidad- así como la correcta constitución de las reservas técnicas adecuadas a la probable producción de los riesgos cubiertos. De esta forma se asegura la indemnización o prestación de los asegurados.

Lo anterior siempre teniendo presente que el negocio mismo tiene un componente que nunca resulta absolutamente manejable. Por eso se habla de cálculo de “probabilidades”: la posibilidad de que el suceso dañoso aleatorio acontezca efectivamente a ese asegurador, lo cual se va a reflejar inmediatamente en su siniestralidad.

Asimismo, las empresas aseguradoras deben respetar el principio de homogeneidad cuantitativa, porque si entre los riesgos asumidos existe uno notoriamente mayor que los demás, y es el afectado por un siniestro, el negocio quedaría gravemente desequilibrado.

Para evitar esto, estas empresas fijan los llamados plenos de retención- o suscripción- del riesgo, es decir la cuantía máxima que, del riesgo, pueden asumir de tal modo de saber que la suma asegurada de los riesgos cubiertos no debe sobrepasar dicho monto.

Si dicho límite se sobrepasa, la aseguradora solo podrá retener un monto que asciende como máximo a dicho pleno de retención -del riesgo-, debiendo ceder el resto mediante un contrato de reaseguro con una empresa reaseguradora, o bien coasegurando el riesgo excesivo.

Como mecanismos complementarios para lograr esta homogeneización, surge el reaseguro, y también el coaseguro.

Es más, este efecto de homogeneización de los riesgos se logra posiblemente solo por estos otros mecanismos técnicos complementarios con los cuales puede neutralizarse la insuficiencia de operaciones y permitir el logro de una adecuada compensación de los riesgos asumidos.

Intentemos clarificar. Para realizar el procedimiento mutuo es necesario formar una comunidad de riesgos que reúnan los requisitos cualitativos y cuantitativos apropiados para reducir, en la mayor forma posible, la diferencia entre la probabilidad teórica y la frecuencia práctica del riesgo estudiado.

Esa comunidad de riesgos debe tener un número y homogeneidad que posibiliten la compensación de los riesgos mismos, logrando así el funcionamiento técnico y económico de la mutualidad.

Fragmentación y reparto de riesgos

Empero, ese equilibrio es difícil que se obtenga en el ámbito de una sola empresa, surgiendo la necesidad de proceder a fragmentar y repartir los riesgos entre varias empresas.

Esto se logra: en sentido horizontal, compartiendo un mismo riesgo con varias empresas de seguros – cada una de la cuales asume parte de ese riesgo- a través del mecanismo del coaseguro. Y en sentido vertical, cediendo parte de ese riesgo, mediante el mecanismo del reaseguro, a otra empresa, reaseguradora.

A modo de conclusión

Existen asimismo claros fundamentos prácticos del reaseguro.

Las necesidades de reaseguro dependen de la capacidad económica de la empresa de seguros y su aversión al riesgo.

Una empresa fuerte y tecnificada requiere menos reaseguro, mientras que una mayor aversión al riesgo incrementa la necesidad de transferirlo.

Las empresas de seguros deben respetar el principio de homogeneidad cualitativa y cuantitativa de los riesgos.

El reaseguro fortalece a la aseguradora cedente tanto desde el punto de vista económico, ampliando su capacidad de aceptación de negocios y mejorando

su imagen, como técnico, ofreciendo servicios de formación, nuevos planes de seguros, tarificación adecuada e inspección experta de riesgos especiales.

Es sin dudas una herramienta esencial para asumir riesgos que sin él no podrían asumirse y en definitiva, lograr un mercado asegurador equilibrado y sano.

Por cierto, mucho más hay para decir del poco estudiado e importante instituto del reaseguro, del que esperamos poder seguir ocupándonos en futuras publicaciones.



Andrea Signorino Barbat

Asesora legal y técnica en seguros y reaseguros - andreasignorino@gmail.com



CUAPROSE
Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros

CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

Colonia 892 of 303 - Tel. 2901 3549 - cuaprose@cuaprose.com.uy
www.cuaprose.com.uy

PREMIOS

Uruguay con premios en Oro y Plata

Fintech Americas anunció los ganadores de los Premios Fintech 2026



Co-Founder de Prometeo, quien obtuvo galardón de Oro en la categoría “Innovación en Pagos” y Sebastián Galli, CEO & Co-founder de Delto, premiado con galardón de Plata en la categoría “Inteligencia Artificial en Fintech”.

La Ceremonia de los Premios a los Innovadores Financieros en las Américas se llevará a cabo durante la Conferencia que tendrá lugar del 24 al 26 de marzo en el Hotel Fontainebleau, en Miami Beach, Florida.

Los premios reconocen a aquellos que están reimaginando los servicios financieros para hacerlos más rápidos, eficientes e inclusivos. Desde su creación en 2015, el programa ha reconocido a más de 500 innovadores, con un notable crecimiento de nominaciones año tras año, lo que destaca el compromiso de la región con la transformación financiera.

Fintech Americas anunció los ganadores de los Premios Fintech 2026.

Los Premios honran a las fintech más innovadoras que están transformando los servicios financieros en toda la región, con soluciones audaces que impulsan la inclusión y el crecimiento sostenible.

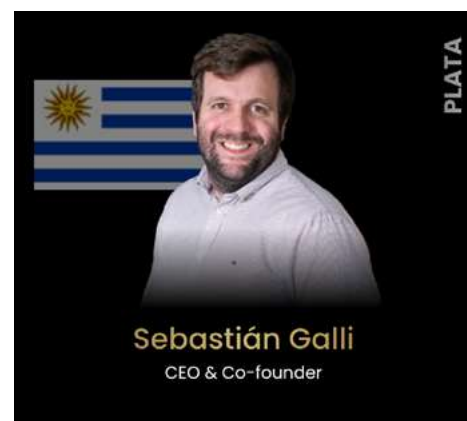
Desde plataformas impulsadas por inteligencia artificial hasta soluciones DeFi e innovaciones en banca digital,

estas instituciones están rompiendo barreras y estableciendo nuevos estándares de excelencia en los servicios financieros.

La nómina de premios está encabezada, con galardón Platino, por el costarricense José Ignacio Cordero, CEO de MUSCLE, en la categoría “Inteligencia Artificial en Fintech”.

Entre los ganadores, están por Uruguay, Ximena Aleman, Co-CEO &

“Lo que demuestra esta generación de ganadores es simple: el futuro de las finanzas en América Latina no se importará, se construirá aquí, de la mano de founders que entienden que la inclusión no es un complemento, es el producto. Los jugadores tradicionales deberían estar tomando nota”, dijo Ray Ruga, CEO de Fintech Americas.





Tu fin de
semana vale.

FAR  **SEGUROS**

Vale mucho. Cuesta poco.

Burgues 3170 - Tel. y **Whatsapp** 22001931

far@farseguros.com.uy

www.farseguros.com.uy

PÓLIZA

SEGUROS y FINANZAS

PÓLIZA afilia su línea editorial a la filosofía que postula la libertad como valor superior, con irrenunciable apego por la libertad de opinión y de expresión. Aporta al público un producto profesional, generado por comunicadores de primer nivel internacional y orientado a incidir en transformaciones de la realidad para el tránsito de las personas de un estado a otro mejor.

www.revistapoliza.uy

Director Editorial Dr. Diego Martínez