



Seguros de Crédito

> Aseguramos tus cuentas por crédito



Comenzó a operar **InSur Uruguay**, la primera compañía especializada, en exclusiva, en seguros de crédito del país

Marcus de Albuquerque, Gerente General de InSur Uruguay

● Páginas 4 y 5

La compañía celebró su tradicional Día del Seguro

Sancor Seguros tiene crecimiento sostenible y sus niveles de rentabilidad mejoran año a año



● Páginas 8, 9 y 10

Gerente General de Sancor Seguros, Sebastián Trivero



SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

☎ 0800 2543

🌐 sancorseguros.com.uy

📘 sancorsegurosuy

📺 SancorUruguay

EL SEGURO Y SUS PROTAGONISTAS

La CEO de MAPFRE Uruguay dijo que solo sabe trabajar y valorar el trabajo en equipo

Marianne Delgado: un proactivo liderazgo sustentado en sólidos valores que generan confianza

La CEO de MAPFRE Uruguay, Marianne Delgado, sustenta su vida personal y profesional en los valores de la cultura del trabajo, la integridad, la ética y la transparencia. Con un tono reflexivo y empático, que acompasa con la rítmica apoyatura de sus manos, la ejecutiva expuso al Suplemento de Seguros de El Observador diversas facetas de su proactiva andadura de liderazgo en la compañía.

Remarcó que “solo sabe trabajar y valorar el trabajo en equipo” porque es una fortaleza de gestión “que nos ha permitido fomentar un ambiente donde hemos podido compartir ideas, impulsar la innovación y mejorar nuestros procesos”.

Marianne Delgado afirmó que “la estabilidad y fortaleza financiera de la compañía generan confianza en los clientes y socios”, y resaltó que “MAPFRE Uruguay se posiciona para seguir siendo un líder en el mercado, centrado en la innovación, la mejora continua, con el crecimiento y rentabilidad de los últimos ocho años”.

¿Cuándo comenzó su gestión en MAPFRE Venezuela?

Me inicié en MAPFRE Venezuela en marzo de 1992 como analista de recobros de auto en la Regional Centroccidente (Barquisimeto). Tras diez años de adquirir experiencia en diversas áreas y en diferentes puestos, me brindan la oportunidad de tener movilidad y me traslado a la casa matriz en Caracas, permitiéndome la posibilidad de continuar creciendo en conocimientos y en

MAPFRE es un gran barco que que ahora se monta en un avión

mi desarrollo profesional. Una vez en la casa Matriz ocupé roles claves en las áreas de Auto, Salud y Comercial, que me permitieron adquirir una visión integral del negocio. Mi última posición antes de egresar de MAPFRE Venezuela fue de Director de Operaciones. Soy agradecida de la confianza que depositaron en mí durante la gestión por más 23 años. La oportunidad de conocer la gestión desde diferentes perspectivas es invaluable y ha sido fundamental para mi desarrollo profesional.



Marianne Delgado, la compañía innova con productos que se adaptan a las necesidades del cliente

Una Abogada orgullosa de sus 3 hijos, que cultiva orquídeas

Marianne Delgado es una Abogada de nacionalidad Venezolana. Está casada con Miguel Ángel Rojas y tiene “tres maravillosos hijos que se han adaptado muy bien y que me han acompañado y apoyado a lo largo de mi carrera en MAPFRE”. Con un dejo de orgullo expresó que “soy agradecida y afortunada por tenerlos. Ellos son: Migueleduardo (28), quien se graduó en Negocios Internacionales;

Manuel José (27), quién es Chef y Mariangela (19), quien estudia Ingeniería Industrial”. Sus tres hijos hicieron sus estudios en Uruguay. Dijo que le “gusta la cocina, pero mi hobby realmente es cultivar orquídeas. Es un ritual para mi cuidarlas, así como acompañar a mi hija al cine”. Me gusta la naturaleza y siempre he dicho que cuando me retire será acá en Uruguay”.

¿Desde cuándo ejerce en Uruguay las funciones de CEO y cuáles son los principales desafíos que enfrentó al comienzo de su gestión?

Inicié mis funciones como CEO en enero del 2017 con mucha ilusión y con un gran compromiso de conocer a los tripulantes de este gran barco que ahora se monta en un gran avión y, por supuesto, de conocer la cultura y la gente de Uruguay. Los principales desafíos que se trabajaron a mi llegada fueron: La adaptación cultural fue indispensable para lograr involucrar a todos los colaboradores en la nueva forma de trabajar, en tener al cliente en el

centro y en transformarnos para ser lo que hoy somos. El desafío de la tecnología fue un factor prioritario que trabajamos para poder implementar nuevas tecnologías y asegurarnos que se integraran eficazmente con los sistemas que ya teníamos. Trabajar en la capacitación del personal, sin duda, fue un gran desafío que enfrentamos día a día y potenciar la multicanalidad con un gran compromiso, haciéndolos parte de nosotros como la gran familia que somos.

Usted se enfrentó a un nuevo escenario social y cultural. ¿Qué

opina, en términos generales, de los uruguayos?

Valoro mucho al país y a los compañeros que me recibieron hace 8 años; me sentí a gusto desde el primer momento. He tenido la oportunidad de recorrer el país y desde mi óptica de extranjera, y lo he dicho en otras oportunidades, siento que el uruguayo no muestra las bondades de su país y se muestra gris. Recorrer Uruguay, como me ha tocado a mí, siempre me ha generado la sensación de tranquilidad y conexión con la naturaleza. La amabilidad del uruguayo y el sentido de comunidad hacen que sea

un país acogedor. Me llamó mucho la atención sus tradiciones culturales como el mate y su música. En general siento que hay una mezcla de nostalgia y un gran aprecio por la riqueza cultural y su historia, pero que les cuesta transmitir.

¿Cuáles son los valores profesionales que le permitieron ocupar tan alto cargo?

Considero que los valores profesionales que me permitieron ocupar el cargo de CEO en MAPFRE Uruguay son la integridad, la ética y transparencia. Son valores que están presentes en mi vida personal y no podía ser distinto en mi gestión laboral; ser capaz de inspirar y motivar a los equipos que a lo largo de mi carrera he tenido promoviendo siempre un trabajo colaborativo. Tener capacidad de trasladar estrategias de mediano y largo plazo a los equipos que me acompañan. Estar dispuesta a cambiar y evolucionar con agilidad. Ser una persona con empatía, teniendo la capacidad de comprender las necesidades y preocupaciones de los colaboradores, clientes y siempre trabajando en fomentar relaciones sólidas. Tener la capacidad de asumir la responsabilidad de las decisiones tomadas y los resultados obtenidos, sean positivos o negativos. Ser capaz de enfrentar desafíos. Soy una persona que solo sabe trabajar y valorar el trabajo en equipo.

¿En qué medida es entonces muy importante el apoyo de su equipo de trabajo?

El apoyo del equipo de trabajo ha sido y es crucial para el éxito que hemos construido hasta ahora. Un equipo cohesionado permite abordar problemas de manera más efectiva, aprovechando las diversas habilidades y perspectivas. Nos ha permitido fomentar un ambiente donde hemos podido compartir ideas, impulsar la innovación y mejorar nuestros procesos. El ser un gran equipo nos hace estar motivados y hemos podido enfrentar y resolver conflictos de manera constructiva, manteniendo un ambiente de trabajo saludable. En tiempos de transformación, hemos sido un equipo que nos hemos apoyado mutuamente, hemos sido más ágiles y capaces de adaptarnos a nuevas realidades y desafíos. En resumen, doy las gracias al equipo de MAPFRE Uruguay por que su trabajo ha sido el esencial para lograr los objetivos, fomentar un ambiente positivo y asegurar el crecimiento y la sostenibilidad de la Empresa.

Tiene un ambiente laboral interactivo y colaborativo

En todas las empresas del Grupo MAPFRE prevalece, como un buque insignia corporativo, un ambiente agradable de trabajo interactivo y colaborativo que fomenta el crecimiento personal y el bienestar de sus colaboradores. Asimismo, una cultura organizacional inclusiva y respetuosa.

Marianne Delgado explicó que “está en el ADN de los trabajadores de MAPFRE generar las estrategias laborales que se sustentan en nuestros valores y propósitos”.

Señaló asimismo que existe una política comunicacional “muy interactiva entre la empresa en Uruguay y la casa Matriz, en Madrid”. MAPFRE Uruguay, en el marco de la estructura organizativa del Grupo MAPFRE, pertenece al área denominada Latam Sur. ●

¿Cuáles son los principales pilares que sustentan la posición de vanguardia que tiene MAPFRE en el mercado uruguayo?

MAPFRE Uruguay se enfoca en la innovación en productos y servicios que se adaptan a las necesidades cambiantes de los clientes y aprovechando nuevas tecnologías. La estabilidad y fortaleza financiera de la compañía generan confianza en los clientes y socios, lo que es fundamental en el sector asegurador. Un enfoque centrado en el cliente, con servicios personalizados y un soporte efectivo, mejora la satisfacción y fidelización. Ofrecer una amplia gama de productos permite a MAPFRE atender diversas necesidades del mercado. El compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social, con la Fundación MAPFRE y el Voluntariado, refuerza su imagen como una empresa ética y confiable. Invertir en la formación y desarrollo profesional de nuestro equipo nos asegura un alto nivel de competencia y compromiso. Y el continuar con nuestra transformación digital, que incluye la mejora de procesos y la experiencia del cliente a través de plataformas digitales, nos posiciona como un líder en innovación en el sector.

¿En consonancia con esta línea de trabajo ¿Cuáles son las principales políticas innovadoras de la Compañía?

En MAPFRE Uruguay hemos implementado varias políticas innovadoras que refuerzan su posición en el mercado. Algunas de las más destacadas incluyen:

Digitalización de servicios: La compañía ha desarrollado plataformas digitales que facilitan la gestión de pólizas, reclamos y atención al cliente, mejorando la experiencia



Siempre ha promovido un trabajo colaborativo

Una excelente relación con el Regulador (BCU)

El mercado asegurador uruguayo se caracteriza por su solvencia, su credibilidad y su estabilidad jurídica. Marianne Delgado destacó que en este positivo escenario “existe una excelente relación con el Regulador (BCU)”.

“Esta realidad -prosiguió- nos permite plantearnos productos, plantearnos negocios, para cubrir las necesidades de los clientes”. La ejecutiva explicó que “podemos entonces avanzar con respaldo porque sabemos que el Regulador nos atiende, nos escucha y, por supuesto, también nos desafía a hacer las cosas cada vez mejor. Tenemos entonces una excelente relación con el Regulador”. Sostuvo asimismo, en otro plano, que “es importante generar acciones que fomenten en Uruguay la cultura del seguro y la prevención ante situaciones de catástrofe”. ●



Un equipo cohesionado permite abordar problemas de manera más efectiva

Antonio Huertas valora en términos muy positivos la gestión en Uruguay

El Presidente del Grupo MAPFRE, Antonio Huertas, quién ha visitado Montevideo en varias ocasiones, tiene un excelente concepto de la gestión que desarrolla el equipo de MAPFRE Uruguay. Marianne Delgado dijo al Suplemento de Seguros que esta valoración muy positiva “me la expresado personalmente y también la ha manifestado en otros foros”. La entrevistada indicó que “esta valoración, que me hace sentir muy orgullosa, se hace por supuesto extensiva a todo el equipo de trabajo de MAPFRE Uruguay. “Son hechos gratificantes, que nos tonifican y nos impulsan a continuar por la senda del crecimiento y de la mejora continua, lo cual redundará en beneficio de nuestra cartera de clientes y del mercado de seguros de Uruguay” ●

Es la primera mujer que ocupa el cargo de Presidenta de AUDEA en los 125 años de vida de la entidad

Marianne Delgado fue electa recientemente Presidenta de la Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA). La ejecutiva afirmó que ocupar este importante cargo configura “un gran honor y una responsabilidad significativa, especialmente siendo la primera mujer en ocupar este cargo en los más de 125 años de vida de esta organización”. Marianne Delgado destacó “que a lo largo de estos 8 años en Uruguay, al frente de MAPFRE Uruguay Seguros, he demostrado compromiso, profesionalismo y gestión, sin dejar a un lado que es un avance importante hacia la inclusión y la diversidad en el sector”.

Nuevos desafíos

Explicó que su “objetivo será promover la colaboración entre las empresas y asegurar que en el sector nos adaptemos a los nuevos desafíos. Además, espero inspirar a más mujeres a participar en la industria aseguradora y contribuir a su desarrollo”. La entrevistada enfatizó que “estoy comprometida a trabajar en beneficio de todas las partes involucradas, garantizando un futuro sólido para la Asociación y sus miembros”.

AUDEA fue fundada el 25 de noviembre de 1898 bajo la denominación de “Comisión Local de Aseguradores”. En la actualidad nuclea a 12 prestigiosas compañías privadas de seguros que operan en el Uruguay. Promueve el desarrollo, racionalización y protección de las actividades de seguros y reaseguros, afirmando el espíritu de servicio del seguro y su imagen pública, con el compromiso de trabajar fomentando el sistema y la libertad empresarial, en beneficio de la sociedad uruguaya. ●

del usuario.

Seguros personalizados: Ofrecemos productos adaptados a las necesidades específicas de los clientes, permitiendo mayor flexibilidad y personalización en la contratación de seguros. El último que hemos lanzado es el ahorro seguro que permite al cliente pintar su futuro. Uso de Big Data y análisis predictivo: Nos ha permitido anticipar riesgos y diseñar productos más ajustados a las expectativas del mercado.

Capacitación continua: Realizar esta inversión en los colaboradores. Las nuevas tecnologías y tendencias del mercado nos aseguran un equipo competente y preparado para enfrentar desafíos. Estas políticas reflejan el compromiso de MAPFRE Uruguay con la innovación y la mejora continua, asegurando su competitividad en el sector asegurador.

¿Qué comportamiento prevé para este año la aseguradora, en un mercado cada vez más técnico y altamente competitivo?

MAPFRE Uruguay se posiciona para seguir siendo un líder en el mercado, centrándose en la innovación, la mejora continua, con el crecimiento y rentabilidad de los últimos 8 años y, sin duda, continuar potenciando y fortaleciendo nuestra estructura Regional que nos ha brindado a lo largo de estos años la cercanía con el cliente. Las Regionales nos han permitido y nos permitirán una atención más personalizada, y nos facilita la comprensión de las necesidades y expectativas de los clientes en diferentes áreas geográficas. La proximidad a los intermediarios y socios estratégicos permite establecer relaciones más fuertes y de largo plazo, lo que favorece la colaboración y el desarrollo conjunto de iniciativas. Tener un enfoque regional permite a MAPFRE responder de manera más rápida y eficiente a cambios en el mercado y a situaciones específicas de los clientes. Las Regionales son un punto clave para recoger información y feedback del mercado, lo que ayuda en la toma de decisiones estratégicas a nivel central. ●

Tendrá un rol fundamental en el desarrollo y creación de mercado

Comenzó a operar InSur Uruguay, la primera compañía especializada, en exclusiva, en seguros de crédito del país

Comenzó a operar en el mercado local, InSur Uruguay, la primera aseguradora especializada, en exclusiva, en Seguros de Crédito del país. El Gerente General de la compañía, Marcus Albuquerque, dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que “la empresa es filial de Compañía de Seguros de Crédito Continental S.A., la primera compañía de Seguros de Crédito en Chile”.

El ejecutivo destacó que “desde su creación en 1990, Continental se ha constituido como la compañía líder y referente del mercado asegurador de crédito en Chile, tanto en el ámbito doméstico como a la exportación”.

En 1997, ingresó como accionista de Continental el Grupo Atradius, el segundo mayor asegurador de crédito del mundo, y el primero en América Latina. En el 2008, se inició el proceso de internacionalización de Continental, expandiendo su horizonte de negocios y prestación de servicios a Argentina, posteriormente en Perú, a través de sus filiales InSur Argentina e InSur Perú, posicionándose también como líderes de mercado. Continuando con este proceso, es que en el 2024 inició sus operaciones con InSur Uruguay.

¿Por qué en Uruguay?

El mercado de seguros de crédito en Uruguay, no ha dejado de crecer desde el 2011, mostrando un crecimiento extraordinario por encima de la mayoría de los países del continente. Sin embargo, la tasa de penetración de este seguro, se

El Seguro de Crédito protege a los acreedores del riesgo de no pago

ha mantenido por debajo del promedio de la región y la ausencia de una aseguradora local, especializada fue determinante porque es una cobertura que requiere contar con una estructura de suscripción con analistas especializados en riesgo financieros, tener acceso a fuentes de información y una amplia red de cobranza.

Nuestro objetivo es lograr que el Seguro de Crédito, sea una herramienta efectiva, como lo es en muchos países, y de esta forma, las



Marcus Albuquerque, Gerente General de InSur Uruguay

¿Qué es el Seguro de Crédito?

Es un instrumento que protege a las empresas del riesgo de no pago de las cuentas por cobrar en el mercado nacional y en el mercado internacional causado por una insolvencia

declarada o insolvencia presunta. Además, es una herramienta que ayuda a las empresas a seleccionar los mejores clientes y por ende crecer en los mercados.●

empresas uruguayas puedan asegurar sus cuentas por cobrar frente al riesgo de no pago por insolvencia del deudor, ya sean de ventas domésticas como de exportación.

Por otro lado, en Uruguay, las cesiones de derecho de seguro de crédito en favor de las entidades financieras, son consideradas garantías computables por el BCU, al momento de provisionar. En ese sentido, el asegurado, no sólo blinda su principal activo que son sus ventas por cobrar, sino que, además puede obtener financiación, sin garantía adicional.

Otra razón importante, fue poder atender una demanda de servicio de asegurados del grupo Continental que tienen filiales o empresas relacionadas ubicadas en Uruguay y que nos solicitaban atenderlos localmente y ser, al igual que los otros países, un socio estratégico en la gestión del riesgo de im-

pago. En ese sentido, confiamos en que la presencia de InSur Uruguay, con el respaldo y expertise de Continental y Atradius, desempeñará un rol fundamental en el desarrollo y creación de mercado. Tal y como lo hemos hecho en Chile, Argentina y Perú.

¿Por qué el Seguro de Crédito es una herramienta financiera y comercial en el desarrollo empresarial?

El Seguro de Crédito protege a las empresas aseguradas contra la eventual pérdida que puedan experimentar a consecuencia de la falta de pago, total o parcial, del crédito otorgado a sus compradores en la venta de sus bienes o prestación de servicios. Es un instrumento básico de la política comercial, al brindar cobertura a gran parte de los riesgos asociados a los créditos derivados

de operaciones comerciales, tanto en el ámbito doméstico como a la exportación. Sean esos riesgos de carácter político o comercial.

Pero, además, el Seguro de Crédito permite al asegurado una mayor flexibilidad en el ofrecimiento de condiciones de pago más favorables para sus clientes, y la posibilidad de incrementar sus ventas a crédito sin afectar su posición financiera. Así el seguro ayuda a diseñar y emprender nuevas operaciones diversificando sus mercados sin riesgo y a no perder cuota de mercado por temor a los impagos. Permite prevenir ventas dudosas o pasibles de impago a través del análisis y monitoreo de la solvencia comercial y moral de sus compradores. Y, adicionalmente, es un facilitador de financiación. En muchos países se ha convertido en un requisito para la obtención de financiamiento, facilitando la ne-

gociación del descuento de efectos comerciales, dada su aceptación como garantía computable.

¿Cuáles son los principales valores que sustentan la gestión de la compañía?

InSur Uruguay, al igual que su casa matriz, Continental, basa su gestión con foco en sus asegurados, con el firme propósito de atender sus requerimientos y necesidades, y teniendo como valores esenciales el compromiso, la honestidad, y responsabilidad en nuestra actividad.

InSur Uruguay tiene el respaldo y expertise de Continental y Atradius

Nuestro respaldo internacional, la calidad de nuestra atención personalizada, la búsqueda permanente de soluciones innovadoras a los requerimientos de nuestros clientes, y el profesionalismo de nuestro equipo de analistas nos convierten en socios estratégicos de nuestros asegurados al momento de otorgar crédito y cubrir sus ventas a plazo.

¿Cuáles son las perspectivas del mercado?

Las perspectivas son muy auspiciosas. En Uruguay confluyen las condiciones necesarias para prever un desarrollo económico sólido y sustentable. Las favorables perspectivas de crecimiento y el actual estado macroeconómico, signado

Los corredores son importantes aliados para la difusión y venta del producto

por una disminución gradual sostenida del desempleo, una recuperación generalizada en la mayoría de los sectores de la producción y una mejora del déficit fiscal, sumado a la mayor tasa de inversión extranjera directa y un comercio exterior en constante superación y diversificación, confirman esa proyección.

Ese desarrollo, trae consigo un mayor dinamismo comercial, promoviendo un círculo virtuoso en el que el comercio estimula aún más el crecimiento económico, aumentando la producción, el empleo y la diversificación económica. Pero no se concibe comercio sin Crédito. El Crédito como herramienta, es parte esencial de la actividad económica

¿Cuáles son las ventajas del Seguro de Crédito?

Protege a los acreedores del riesgo de no pago. El Asegurado adquiere un "socio" (InSur) que asume el mayor porcentaje de riesgo de las cuentas por cobrar, como propios.	tener impagos los créditos vencidos, asegurando un flujo de efectivo y capital de trabajo. Permite ordenar y estructurar las políticas de crédito.
El Asegurado posee el respaldo de estudios de mercados y análisis de clientes por un agente experto. Acceso al cruce de bases de datos respecto al comportamiento de pago de los deudores.	Facilita el acceso al financiamiento. La póliza puede ser endosada a terceros generando una mayor apertura del crédito.
Cobertura de pago en la mayoría de los países del mundo.	Mejora la clasificación financiera de la empresa. Permite disminuir las provisiones de incobrables. Facilita el ingreso a nuevos mercados.
Transforma las cuentas por cobrar en activos de bajo riesgo y permite reducir los costos financieros por	Mejora la competitividad en el mercado internacional. ●

para su desarrollo. Sin Crédito el comercio no podría subsistir. Y no hay Crédito sin riesgo.

La vocación exportadora de nuestros empresarios, la mayor apertura de la economía, a través de la búsqueda de nuevos acuerdos comerciales, y el incremento significativo de la inversión privada directa, permiten proyectar un escenario de crecimiento económico sólido y sustentable para el Uruguay.

Sin embargo, son pocas las empresas que cuentan con el conocimiento necesario con acceso a información suficiente del mercado, nacional e internacional que les permita tomar adecuadas decisiones crediticias sobre compradores

internacionales.

En este contexto, el Seguro de Crédito, se constituye en una herramienta esencial para el desarrollo del comercio, al permitirle al empresario transferir todos los riesgos propios de vender a crédito, proporcionando seguridad en el cobro de sus créditos y reduciendo la incidencia que los impagos producen en los resultados empresariales, en la liquidez y en la estabilidad de la compañía.

¿En qué consiste el servicio de Análisis financiero que ofrece InSur?

El servicio ofrecido por nuestro departamento de análisis es, tal vez, nuestro diferencial más

valorado por nuestros clientes asegurados. El equipo de suscripción cuenta con una vasta experiencia en el seguro de crédito. Continuamente se promueve el desarrollo de nuevas capacidades y metodologías que permitan un mejor análisis y monitoreo de los distintos sectores económicos que envuelven las economías de los mercados en donde estamos presentes.

El monitoreo y seguimiento hace que nuestros asegurados estén tranquilos al momento de asumir nuevos riesgos, logrando identificar los riesgos asociados para cada rubro, y, ante situaciones de incertidumbre e inestabilidad, ellos cuentan con un aliado para la toma

de decisiones, que contempla todos los aspectos que conforman su realidad y contexto en el que están inmersos y que deben afrontar.

¿En qué medida InSur generará vínculos con los Corredores Asesores que operan en el mercado?

Para nosotros los corredores son un importante aliado y muy relevante para la difusión y venta de este producto. El seguro de crédito, por sus características propias, reúne particularidades que lo hacen un seguro muy técnico. En ese sentido, el corredor necesita acceder a información y conocimientos para una mejor comercialización, y para ello, InSur Uruguay ofrece y brinda capacitaciones permanentes a todos quienes deseen ahondar sus conocimientos en nuestros productos. Desde nuestra llegada y habilitación como aseguradora local, hemos estado generando diferentes instancias con brokers, corredores y productores, locales e internacionales, tendientes a desarrollar vínculos para difundir el seguro de crédito y desarrollar mercado. Nosotros tenemos el mejor seguro del mercado. Pero nadie conoce más y mejor a nuestros potenciales clientes que su corredor. En ese sentido, los corredores son nuestro principal socio a la hora de difundir y comercializar las prestaciones y servicios que el seguro de crédito otorga. ●

InSur
Partner of Atradius

> Seguros de Crédito
Aseguramos tus cuentas por cobrar

Compañía de Seguros Insur S.A., ahora en Uruguay
Ituzaingó 1377 · Of. 502 · Edificio Constitución · CP11000 · Montevideo · Uruguay · Teléfono: (598) 2916 0872
www.segurosinsur.com.uy

Presencia Internacional:

 Partner of Atradius CHILE	 Partner of Atradius ARGENTINA	 Partner of Atradius PERÚ	 Managing risk, enabling trade MÉXICO	 Atradius BRASIL
----------------------------------	--------------------------------------	---------------------------------	---	------------------------

Estrategias que benefician el medio ambiente

El BSE implementa prácticas de eficiencia energética y reciclaje

En un mundo cada vez más consciente de la sostenibilidad, el Banco de Seguros del Estado, implementa prácticas de eficiencia energética y de reciclaje para plásticos y papel. Son estrategias efectivas que no solo benefician al medio ambiente, sino que también impulsan su modelo de negocio.

La institución informó que el reciclaje es una respuesta esencial a la crisis ambiental actual. Según la ONU, más de 300 millones de toneladas de plástico

Compromiso del BSE con la eficiencia energética

se producen anualmente, de las cuales una gran parte termina en vertederos o en los océanos. Por otro lado, el reciclaje de papel contribuye a la conservación de bosques y reduce la contaminación. Con este panorama, las empresas tienen la responsabilidad de asumir un papel activo en la solución del problema.

Dos pilares

El BSE ha implementado un programa de reciclaje que se centra en dos pilares fundamentales

- **Educación y Concientización:** La empresa está implementando campañas orientadas a los usuarios de los edificios, para educar y generar conciencia sobre la importancia del reciclaje.

- **Responsabilidad Social:** El papel obtenido financia actividades de educación ambiental y útiles para escuelas públicas.

Se dispuso de papeleras en todos los edificios de Montevideo y el próximo paso será la implementación en las 19 Sucursales del BSE en el interior. Se generó un convenio con la ONG Repapel para el reciclaje de papel y cartón. En cuanto a los residuos plásticos se previó por contrato el retiro de los mismos para su posterior clasificación por parte de la empresa adjudicataria del servicio para los edificios de Montevideo.

En el Hospital del BSE se están buscando alternativas para el compostaje de los residuos alimentarios, también con alternativas a través de ONGs habilitadas.

Con la implementación del



programa de reciclaje, el BSE busca reciclar un alto porcentaje de sus desechos, buscando disminuir la emisión de toneladas de CO2 al medio ambiente.

Desafíos

El BSE enfrenta desafíos de cara al futuro con respecto al reciclaje: llevar estas medidas a las 19 Sucursales del interior, adaptando las medidas a la normativa Departamental de cada uno. La empresa se compromete a seguir innovando y buscando soluciones colaborativas con otras organizaciones y gobiernos. La institución demuestra que la implementación de un sistema efectivo de reciclaje de plásticos y papel no solo es posible, sino que también es rentable y refuerza los valores del BSE: el compromiso, la responsabilidad, el trabajo colaborativo y el dinamismo.

Eficiencia energética

En el BSE, la eficiencia energética es un componente clave en su misión porque busca operar de forma sostenible y responsable. Para reducir el impacto ambiental y optimizar el consumo energético, el organismo implementó dos medidas significativas en sus instalaciones.

1- Recambio de Luminarias a Tecnología LED.

En el 2019 y 2020 reemplazó antiguos tubos fluorescentes por tubos LED en tres de sus edificios más importantes de Montevideo,

Casa Central, edificio Anexo Libertador y edificio Operaciones. Esta tecnología tiene una vida útil más larga, lo que reduce la necesidad de reemplazos frecuentes y disminuye los residuos. Con esta medida se logró reducir el consumo energético en más de 16.000 kWh/mes, lo que equivale a 16.5 tep/año. Además, la medida implementada contribuye a reducir gases de efecto invernadero, por un menor consumo de energía eléctrica, equivalente a 8.6 ton CO2/año. Logrando un impacto positivo al mejorar los niveles de iluminación de los locales.

2) Actualización de Sistemas de Climatización con Equipos VRV En línea con los objetivos de sostenibilidad, en el edificio Casa Central se reemplazaron las antiguas calderas a fuel oil por un sistema de climatización de Volumen de Refrigerante Variable (VRV). Esta transición no solo responde a la necesidad de una mayor eficiencia energética, sino también a la reducción de emisiones contaminantes y dependencia de combustibles fósiles.

El sistema VRV ofrece control personalizado y adaptable de la climatización en cada área de trabajo, lo que permite ajustar el consumo de energía a las necesidades reales. Además, con el sistema VRV y al haber logrado una reducción significativa en las emisiones de gases contaminantes se mejoró el impacto ambiental del BSE.

Se instaló un sistema central de acondicionamiento térmico VRV

con tecnología inverter. La capacidad total es de 324,5 kW, con un total de 55 unidades interiores y un sistema de control central que permite la programación de las horas de encendido y apagado, así como el seteo de las temperaturas buscando una mejor gestión operativa.

Se trabajó en dos etapas. En agosto del 2018 se finalizó la ejecución de los pisos desde el subsuelo 1 al piso 6 de la Casa Central. Y en setiembre del 2020 finalizó la implementación de la ampliación del proyecto de acondicionamiento térmico, de los pisos subsuelo 2, piso 7 y 8.

La reducción del consumo energético luego de la ejecución de los pisos 7, 8 y subsuelo 2 se estimó en de 150.000 kWh anuales, lo que equivale a 12.9 tep/año.

Gracias a estas medidas, el BSE ha reducido su impacto ambiental. Estas acciones son solo el comienzo de un compromiso continuo con la sostenibilidad y la eficiencia en todos los niveles de nuestra operación.

Acciones a futuro

Con el objetivo de reducir el consumo de energía no renovable y optimizar los recursos, el BSE se encuentra en etapa de análisis de viabilidad de tres proyectos clave para mejorar la eficiencia energética en sus instalaciones.

1- Instalación de Bombas de Calor en el Hospital.

Este proyecto busca disminuir el uso de gas natural mediante la instalación de cinco bombas de calor de alta temperatura, que

cubrirán, tanto el acondicionamiento térmico, como el suministro de agua caliente sanitaria en el hospital.

2- Reutilización de Equipos Chillers en el Edificio de Reclamaciones.

En el edificio de Reclamaciones, se reutilizarán equipos chiller con los que ya cuenta y de esta forma eliminar las calderas a fuel oil. Este proyecto se encuentra en fase de definición y se enfocará en centralizar el acondicionamiento térmico en estos equipos y algunos sistemas adicionales existentes. Esta medida permitirá reducir la dependencia de fuentes de energía no renovable y disminuir el impacto ambiental.

3- Revisión y actualización del Sistema de Control en la Casa Central.

Con el fin de optimizar la eficiencia y mejorar el confort de los funcionarios, se está realizando un proyecto de actualización de los sistemas de control en la Casa Central. Este proyecto incluye el cambio del tablero de control, revisión del cableado y actualización del software de gestión, proporcionando acceso remoto para un control más preciso y eficiente del sistema de climatización. Estos proyectos representan un paso significativo en el compromiso del BSE con la sostenibilidad y la eficiencia energética, alineándose con las mejores prácticas para reducir el consumo de recursos no renovables y mejorar el confort y seguridad en todas sus instalaciones.●

El organismo desarrolla un cronograma de contingencia

El BSE garantiza la sostenibilidad de especies protegidas de Uruguay

El Banco de Seguros genera estrategias que garantizan la sostenibilidad de especies protegidas de Uruguay. La institución informó que el cambio climático y la tropicalización del clima en el país han permitido la llegada de insectos de climas más cálidos, como el Picudo Rojo de las palmeras (*Rhynchophorus ferrugineus*). Este escarabajo originario del sudeste asiático es una de las plagas más graves para las palmeras ornamentales y productoras. Las larvas de este escarabajo volador viven y escarban en el interior del



el manejo del Picudo Rojo en el Parque Forestal Joaquín Suárez ha sido efectiva. A pesar de la pérdida de 15 de las 259 palmeras, la extracción y entierro de las palmeras afectadas, junto con un riguroso protocolo de cuidados, ha permitido prevenir la propagación de la plaga dentro del parque y hacia otros territorios. El BSE invirtió en el tratamiento contra el Picudo Rojo U\$S 14.028, que incluye la cura, prevención, capacitación y además el evitar su propagación. Considerando que una palmera adulta se cotiza entre U\$S 3.000 y U\$S 5.000, el valor de las palmeras existentes en el Parque Forestal es de aproximadamente U\$S 800.000. Este aspecto resalta la importancia económica de las acciones llevadas a cabo.

El BSE busca la salud y la biodiversidad de nuestro medioambiente

tronco y la copa de la palma para alimentarse, causando mucho daño, a menudo hasta el punto de la muerte de la palmera y la caída total o parcial de copas y palmas que impactan sobre espacios públicos, viviendas, parques y bulevares.

Dificultades

El BSE señaló que uno de los principales desafíos al tratar con esta plaga es la dificultad para detectar las etapas iniciales de la infestación. Por lo general, no hay

signos visibles de daño cuando el insecto coloca los huevos y las larvas comienzan a desarrollarse dentro de la palma. Los signos de daño resultan notorios en etapas relativamente tardías.

Otro desafío clave para combatir la plaga es la capacidad de los involucrados de actuar de manera coordinada mediante protocolos de combate.

Los primeros ataques se registraron en 2022 en Canelones, donde la plaga destruyó 162 palmeras. La especie más afectada ha sido Palmera Canaria, aunque también se han reportado daños en las especies Butiá y Pindó.

El Parque Forestal Joaquín Suárez es un área Protegida propiedad del BSE situada en los Cerrillos, donde se conservan 250 palmeras de diferentes especies, que en el mes de mayo del año

2023 se vieron en peligro por la aparición del Picudo Rojo.

Estrategia

La estrategia adoptada por el BSE para enfrentar esta situación -luego de dar aviso de la Alerta Sanitaria al MGAP- incluyó un cronograma de contingencia que abarcó la endoterapia, el baño de corona de las palmeras, la extracción de ejemplares muertos y la instalación de trampeo masivo. Estas acciones fueron realizadas por personal capacitado y con permanente asesoramiento agronómico, cumpliendo estrictas medidas de seguridad para el almacenamiento de químicos y el uso de equipos de protección personal durante las tareas.

Los baños de corona se aplican en palmeras muy afectadas para disminuir la proliferación y en

épocas donde el adulto está en movimiento. También actúa como repelente a las nuevas visitas que se quieran incorporar. Para este caso en particular se diseñaron y colocaron 70 vías de aplicación con cánulas de inyección, lanzas de aplicación y aros perforados sobre la corona que permanecen colocadas y permiten aplicación inmediata (según cronograma de aplicación) y rociado uniforme en palmeras de cualquier tamaño. El tratamiento de endoterapia es un tratamiento preventivo y curativo que consiste en inyectar directamente en el tronco o en el sistema vascular de las plantas los productos químicos o biológicos necesarios para combatir plagas o enfermedades.

Acciones positivas

La estrategia implementada para

Preservación

Los resultados son alentadores y sugieren que se avanza en la preservación del Área Protegida con su flora y fauna en el Parque Forestal Joaquín Suárez. Con el tratamiento realizado se ha salvado el 94% de las palmeras. Es esencial que los propietarios de palmeras y jardines en Uruguay estén informados sobre las medidas de control y prevención. La colaboración entre la comunidad y las autoridades agrarias es fundamental para monitorear y gestionar la dispersión del Picudo Rojo, asegurando así la salud y biodiversidad de nuestro ambiente. ●

BSE

En Uruguay nadie te da más seguridad.

Informate más en bse.com.uy, llamando al 1998 o con tu Asesor de confianza.

La empresa registra un crecimiento sostenible y sus niveles de rentabilidad mejoran año a año

Sancor Seguros celebró su tradicional Día del Seguro



El equipo de Sancor Seguros

Con muchos motivos para celebrar, Sancor Seguros agasajó a su equipo de colaboradores y corredores que vienen alcanzando o superando sus objetivos, en una instancia de festejo totalmente descontracturada. El evento se realizó como de costumbre, el 10 de noviembre, en un lugar fantástico: el Establecimiento Juanicó. Reunió a corredores de Montevideo y del Interior del país en un ambiente festivo, donde se conjugaron un excelente nivel gastronómico, degustación de grandes vinos y tragos de autor y buena música.

Festejo

La compañía homenajeó, como todos los años, a sus corredores de seguros en agradecimiento por su rol

clave dentro de la Familia de Sancor Seguros; partiendo de la base de que son sus aliados estratégicos, parte fundamental del equipo en la construcción de liderazgo que la empresa tiene como visión.

Trabajo en equipo

Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros, sostuvo durante el festejo que una de las grandes fortalezas (si no la mayor fortaleza) de la compañía es el equipo de trabajo que conforman corredores y colaboradores, caracterizados por el profesionalismo, la credibilidad y la humildad de todos, lo que ha permitido alcanzar importantes niveles de fidelización que se ven reflejados en el crecimiento sostenible que registra la compañía y en los niveles de rentabilidad que mejoran año a año.

Agradecimiento

Sebastián Trivero sostuvo asimismo: “En la vida me enseñaron a ser agradecido, motivo por el cual quiero agradecerles a todos los que hoy están aquí presentes. La empresa que hoy somos, todos los que estamos aquí presentes, es el resultado de años de esfuerzo y aprendizaje conjunto, de nunca bajar los brazos, buscando la excelencia en la formación de los equipos, de optimización de los procesos, de una adecuada comercialización y suscripción de los riesgos y vocación de servicio en general. En lo personal, la empresa que hoy tenemos es la que soñaba cuando asumí la Gerencia General en el año 2014, es un sueño hecho realidad”.

Metas cumplidas

El ejecutivo concluyó su presentación agradeciendo nuevamente a los corredores que siempre han aportado para lograr ese crecimiento sostenible. Les deseó un excelente cierre de año y un gran 2025 y los instó a alcanzar objetivos más desafiantes para el próximo año.

“Nuestro objetivo comercial se encuentra en línea con lo que presupuestamos, muy por encima de inflación, registrando un nivel de rentabilidad muy superior a lo que estimábamos y respecto a años anteriores. Me animo a afirmar que vamos a cerrar el año más rentable de los últimos 10 años lo cual me llena de orgullo y nos recarga de energía y entusiasmo de cara al futuro”, señaló. ●



Felipe Rodríguez, Graciela Conde, Leonardo Aguerrebere, Natalia y Ramón Gil.



Guillermo Davi y Luis Puig



Cristian Petrlik, Sebastián Trivero y Salvador Pérsico



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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



Alicia Ferrer, Gustavo Queijeiro, Jorge y María Eluén, Marcelo Martínez y Martín Ponce de León



Guillermo Davi, Sebastián Trivero y Alejandro Peretti



Elena Loaces y Camila Usera



Guillermo Davi, Alberto e Isabel Alloza, Inés Fernández y Jorge Ramos



Fernando Quintana, Enrique Rodríguez, Crithian Aguet y Juan Pablo Peña



Roberto Machado, Carlos Domínguez, Edgardo Schoepf y Oscar Barbero



Florencia y Federico Kramer



Gastón Chá, Guzmán Ordóñez, Carlos Valdés y Juan Carlos Ordóñez



Unidos para un futuro asegurado

Nuestro compromiso con el crecimiento, la colaboración, el profesionalismo y la innovación nos ha llevado a donde estamos hoy.

Un recorrido de tres décadas nos ha permitido forjar relaciones sólidas, brindar asesoramiento experto y ofrecer un espacio donde los corredores de todos los tamaños encuentran su hogar.

31

AÑOS
1993 - 2024



Gusmán Suárez, Daiana Santucho y Gastón Chá



Mariano Dimuro, Lucrecia González y Leonardo Aguerrebere



Gusmán Suárez, Facundo Alonso, Fabián Lasarte, Verónica Berretta, Andrés Martínez y Santiago Carracedo



Oscar Guadagna, Sebastián Trivero, Raúl Narancio y Alberto Panetta



Gustavo Kramer, Matias Taglioretti y Federico Vigouroux



Paola Guadagna, Claudio Moar, Florencia Righetti, Valentín Bouchatón y Diego Montañez



Ignacio Fleurquin, Sebastián Trivero, Verónica Berretta, Enrique López Castilla y Alberto Panetta



Victoria Martínez, Andrés Corrale, Natalia Lescano y Sofía Schmitz

Es muy importante que los Corredores Asesores se integren a las gremiales

Por José Luis Urse
Vicepresidente de CUAPROSE

En este cierre de ejercicio, entendimos oportuno hacer una breve reseña de la actividad que lleva adelante la directiva de CUAPROSE. Es que muchas veces no se percibe la misma, ya que es imposible trasladar todo lo que se trabaja también por nuestra actividad. Esto nos lleva, a veces, a no leer

En la industria de los seguros siempre se debe trabajar tendiendo puentes

lo que se difunde y a no prestar la debida atención a lo que un grupo de personas hace por la defensa de nuestra actividad y de los colegas, incluso en pro de un mejor desarrollo del mercado asegurador.

Tecnología

Hace algunos años surgió desde el seno de CUAPROSE la iniciativa de que debíamos incursionar en el desarrollo de nuevas tecnologías para facilitar la tarea funcional de nuestra actividad. Así se creó WINK, un multicotizador, que en principio iba a ser para pocas compañías y al final se desarrolló para todas. Eso originó una erogación que tal vez nunca imaginamos, ya que luego que uno ingresa en la tecnología sabe cuándo comienza pero nunca sabe cuándo culmina, porque avanza a ritmos vertiginosos y los costos para su desarrollo son muy elevados.

Gran herramienta

Es así que de haber soñado con un super programa que a su vez nos pudiera gestionar todo, llegamos a lo que es hoy una gran herramienta, que poco a poco los corredores profesionales han ido tomando para su uso interno, generando un ahorro muy significativo al momento de cotizar un vehículo, sino también de gestionar renovaciones. Esto ha llevado a que las propias



Vicepresidente de CUAPROSE, José Luis Urse

compañías de seguros deban ir desarrollando internamente sus softwares para ir actualizándose, lo que sin duda ha hecho, hace y hará grandes avances que mejoraran la industria del seguro, generando ahorro de costos.

Federación

Algo muy importante es el trabajo de hormiga, que también ha llevado su tiempo, para la conformación de la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU), conjuntamente con APROASE y el Circulo de Agentes de Seguros del Uruguay y a través de ésta algunas campañas de publicidad para resaltar la importancia que reviste la intervención en todo contrato de seguros de un Corredor-Asesor. Se ha trabajado, y ya se tiene un borrador aprobado por los tres gremiales internamente, para poder llevar adelante un marco que regule la actividad, que aparte se entiende necesario y que por Ley ya debería existir. Todos los que hacemos a la industria del seguro debe-

Las gremiales propugnan que se apruebe marco regulatorio para el sector

mos trabajar tendiendo puentes en forma conjunta para mejorar, por ejemplo, la Ley SOA, y el debido control del mismo.

Seguros de Vida y Renta

El desarrollo de los Seguros de Vida, aunque sea como un comienzo y por bajo monto para que la población tome conciencia de la importancia de contar con estas coberturas. Y por estos tiempos, que tome conciencia de los Seguros de Renta. En fin, muchas veces parece que no es mucho lo que se hace, pero cuando miramos hacia atrás en el corto plazo, sin duda ha sido un arduo trabajo,

que va dando sus frutos. Por ello es de vital importancia que los corredores profesionales se sumen a las gremiales. En nuestro caso, hemos ido captando socios referentes del interior y que se interesen y aporten inquietudes y sugerencias.

Un gran orgullo

El equipo de directivos y algunos socios han determinado que asuma como Presidente de esta prestigiosa institución para el próximo período de dos años, lo cual es un gran orgullo. Es una gran responsabilidad, que asumimos confiados del gran equipo que integra esta Comisión, pero igualmente apelaremos al aporte de todos los socios para que puedan colaborar para poder llevar adelante los destinos de CUAPROSE. A todos los colegas les deseo un muy feliz año, y sin duda un próspero 2025. Estamos muy expectantes al avance de una Ley que nos proteja y le de seguridad al mercado, con la intervención de un profesional del seguro. ●

San Cristóbal
Seguros

Estés donde estés,
lo tuyo está protegido

2902 9999 | 098 029 999
Ituzaingó 1377, Oficina 001
Edificio Constitución | Montevideo, Uruguay

sancristobalseguros.com.uy

f @ in

