



**PORTO  
SEGURO**

# PÓLIZA

SEGUROS y FINANZAS



**PORTO  
SEGURO**

Número Aniversario | Octubre de 2021



**AÑOS**

**EDICIÓN ESPECIAL**



**APATIE  
SEGUROS**  
Corredores y Asesores

**Va contigo**





Tu fin de  
semana vale.

**FAR**  **SEGUROS**

**Vale mucho. Cuesta poco.**

Burgues 3170 - Tel. 2200 1931

[far@farseguros.com.uy](mailto:far@farseguros.com.uy)

[www.farseguros.com.uy](http://www.farseguros.com.uy)

# S | U | M | A | R | I | O



Página 5 **OPINIÓN**

Esto sigue

Por Diego Martínez



Páginas 43 a 45 **ENTREVISTA**

En Uruguay está poco desarrollado el Seguro de Vida, pero se percibe un cambio de actitud

Con Alberto Panetta



Página 6 **HOMENAJE**

Homenaje a Gonzalo Dupont  
Orza!! Orza!! Orza”



Página 46 **PLATAFORMA**

¿Qué es Wink?

Por Marcela Dupont / Directora de Wink



Páginas 7 a 17 **SALUDOS**

Saludos a PÓLIZA



Páginas 47 a 48 **COLUMNA**

Vamos, no hagas nada

Por Ismael Blankleder



Páginas 19 a 21 **TAPAS SOPORTE PAPEL Y DIGITAL**

Tapas soporte papel: páginas 19 a 21  
Tapas soporte digital: páginas 22 a 23



Página 49 **VENTANA**

El mercado de seguros, un espacio de innovación y vanguardia

Por Javier Suárez



Páginas 24 a 28 **ENTREVISTA**

Resultados muy positivos al cierre de 2020 y también en los primeros meses de 2021

Con Fernando Viera



Páginas 51 a 56 **REPORTAJE ASEGURADO**

Cacho de la Cruz es un referente, maestro y amigo

Con Diego Delgrossi



Páginas 29 a 31 **ANIVERSARIO**

NGS seguros cumple 150 años en el mercado uruguayo, cumpliendo!



Páginas 58 a 62 **ENTREVISTA**

El 98% de nuestra producción es generado por el canal Corredores

Con Sebastián Dorrego



Páginas 32 a 34 **COLUMNA**

El dolo del asegurado

Por Andrea Signorino Barbat



Páginas 63 a 65 **REPORTAJE**

Nuestro parque automotor se renueva entre 40 y 50 mil unidades 0 km por año

Con Santiago Martínez



Páginas 35 a 38 **ENTREVISTA**

Capacitación de los colegas, fundamental para lograr el profesionalismo en nuestra actividad

Con Juan Pablo Rizzo



Páginas 66 a 70 **REPORTAJE ASEGURADO**

“Opinóloga”, el término más delicado con que me hayan rotulado los oponentes a mi postura

Con Karina Caputi



Páginas 39 a 41 **ENFOQUE**

La transformación empresarial, reformulando el futuro

Por Mario Martín Conde



Páginas 71 a 77 **ENSAYO**

El futuro ya pasó

Por Osvaldo R. Burgos



Director Responsable: Diego Martínez, Mercedes 1155 Montevideo / Uruguay / enviosrevistapoliza@gmail.com / Portal: www.revistapoliza.uy / Depósito Legal: N° Expediente MEC 910.284 Registro M.I.E.:

241.850 / Octubre de 2021.

Las opiniones vertidas en los artículos firmados son de responsabilidad de sus autores y no son necesariamente compartidas por la Dirección.



Páginas 78 a 79 **HUMOR**

Revista Póliza, siempre un paso antes que yo (historia de una injusticia de 30 años)

Por Licenciado Segurola

# NGS 150 AÑOS

150 años liderando el asesoramiento  
de seguros en Uruguay



**Felicitemos a Revista Póliza**  
en su 30° aniversario

# Esto sigue

Era mayo de 1991.

En distintos ámbitos, se sabía de la inminente aparición de una publicación enfocada a tratar aspectos de la actividad aseguradora.

También se conocía que la idea no había caído bien en ciertos círculos. En algunos privados se sospechaba de lo público, o hasta de alguno de los primeros en una movida para alentar sus intereses particulares. En el ámbito de la aseguradora estatal, se especulaba con una acción desde las privadas autorizadas, para atacar su liderazgo en ciertos riesgos.

Todo era entendible en una plaza que combinaba monopolio con oligopolio y que durante ochenta años había vivido en un apagón comunicacional sobre la actividad. Sus actores, sus clientes, los distintos intereses en juego, sus productos, sus resultados, sus proyectos, todos sus factores venían de cohabitar durante ocho décadas, en un silencio aceptado que solucionaba el presente, el cada día, pero no ayudaba nada al futuro y los desafíos que el mismo anunciaba sin pausas.

Nosotros veníamos de participar en una de las experiencias periodísticas más importantes de este país, el semanario “Jaque”.

Allí, desde 1983, hicimos periodismo para que Uruguay recuperara la democracia perdida diez años antes,

cuando se disolvieron las cámaras, se proscribió a los dirigentes políticos y se comenzó a censurar la prensa. Allí aprendimos a entrevistar, a reportear, a preguntar, a investigar, a escribir. A “saber leer para los demás, que eso es periodismo” como nos decía Maneco Flores Mora. En definitiva, a editar. Imposible que ello no ocurriera, en una publicación que cada viernes lograba incomodar a los dictadores de turno, en ocasiones porque lo provocaban valientes editoriales de su Director Manuel Flores Silva, en otras porque su padre, Manuel Flores Mora –inolvidable pluma, vigorosa, ilustre, demoledora- publicaba lo que los militares querían esconder y así se logró que terminara la tortura política en esta tierra.

También asociábamos a esa peripecia de los ochenta y pico, tan formadora en lo comunicacional y editorial, otra experiencia, en este caso profesional, asesorando jurídicamente a la oficina de seguros de Ernesto Tito de Freitas y su esposa María Ferrari, en las distintas ramas del seguro en que, con creciente éxito, se desempeñaban.

Reunidos así, pluma y seguro, nació la idea algunos años después de una revista de seguros.

Y en julio de 1991, nació PóLIZA revista de seguros.

Al principio perdiendo plata, aunque ganando amigos, como el Dr. Miguel Veytes y los comunicadores Juan José Norbis y José Luis Ituño, quienes tanto ayudaron en esos pasos fundacionales. En breve plazo, las páginas de ese primer número y de los siguientes, dieron cuenta de una publicación independiente, orientada a generar cultura de seguro. También de una intransigente filosofía por la libertad, que cuatro años después llegó al mercado para cambiar todo. Inolvidable, por aquellos días, entre tantos comentarios y mensajes, la felicitación calurosa, fundamentada, relacionada históricamente en una larga exposición, que nos hizo el Profesor Juan Pivel Devoto luego de recibir su ejemplar. Más de 3.500 artículos fueron llegando a los lectores durante los treinta años posteriores.

Siempre con propuestas. PóLIZA, siempre la libertad, siempre propuestas. Así propuso Fernando Parrado desde

su columna en los primeros tiempos, circular siempre con luces encendidas, el “Ver y ser visto” en el tránsito. Es ley. Así planteamos el cinturón de seguridad para todos los pasajeros, delanteros y traseros. Es ley.

Así editorializamos en 2010, cero alcohol absoluto para todos los conductores. Es ley.

Así se presentó el proyecto de ley creando el Sistema de Emergencias 9.1.1. en el año 2000. Hoy es realidad.

Así fundamentó el filósofo y jurista argentino Osvaldo R. Burgos desde sus columnas, “El derecho al Proyecto de Vida”. Hoy es el artículo 1.738 del Código Civil y Comercial de la República Argentina.

Hay aspectos que nos permitirían vivir mejor.

La Libreta de Conducir por Puntos. Un proyecto en el que trabajamos intensamente con Daniel Ríos, un gran legislador departamental ¿Qué pasó? Treinta años de haberlo propuesto no han alcanzado para crearla. Reiteramos, ¿Qué pasó, qué les pasa?

Por estos días estamos sugiriendo un pasajero por moto. Menos lesionados, menos rapiñas. A estudio.

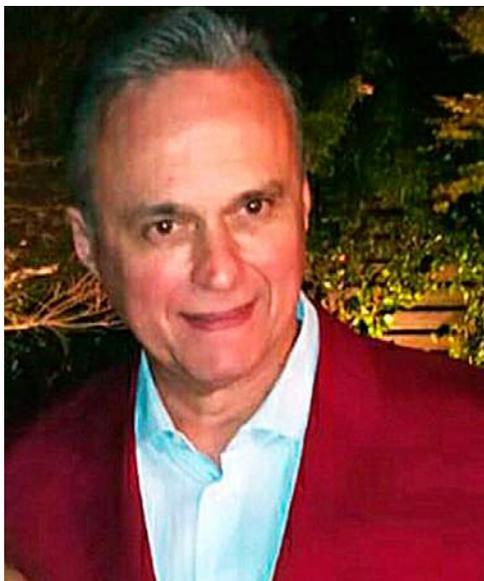
Por estos años, venimos proponiendo que “Educación Vial” sea asignatura de la enseñanza media. Es más, que las academias de conducción sean integradas al sistema educativo formal, de modo que los estudiantes puedan acceder a su licencia de conducir a través del proceso educativo.

Otra, es preciso que este Uruguay que quiere ser distinto, apueste a lo que cada educando venga generando en su proyecto de vida. Y lo valore en actos concretos. Obtener una licencia de conducir debe reconocer los antecedentes estudiantiles de cada joven aspirante.

Hoy está por delante un camino que clama por respuestas concretas, por certezas, por soluciones. Aún no existen. Y no sabemos si llegarán.

Sí seguirá existiendo el camino. Queremos sus incertidumbres. No las tememos.

Es que como hace treinta años nos anima la misma filosofía, la libertad. Por ella, esta historia continuará.



Por Diego Martínez

## HOMENAJE A GONZALO DUPONT

# Orza!! Orza!! Orza!!

Sí Gonzalo, navegar y andar ahora en mares infinitos.

Eso te toca por mérito y por destino.

Siempre un hombre de pro. En la Hermandad de la Costa, en el Rotary, en el Club Uruguayo Británico, en la Asociación de Exalumnos Maristas, en la Asociación Uruguaya de Derecho Marítimo, en la actividad de seguros, en AUDEA, en revista PÓLIZA donde fuiste Tapa ya en su primer número en julio de 1991.

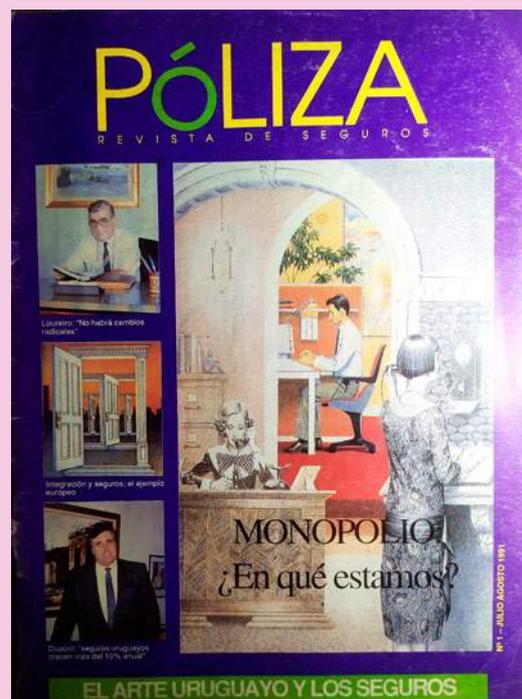
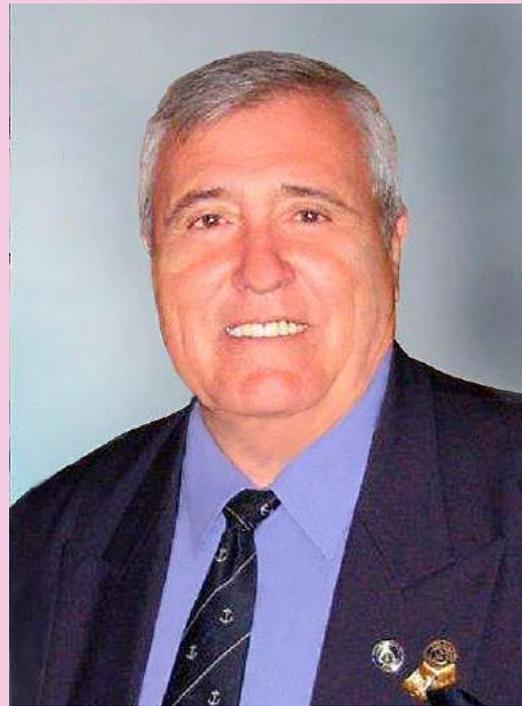
Desde un lunes en que embarcaste, surcas aguas que siempre imaginaste especiales para tus anhelos, para tus sueños de hermandad y fraternidad. Así te esperaban ellas y ahora te reciben en tan superior dimensión.

Esa invariable y bondadosa sonrisa ya no pertenece a este planeta, nos dejó con las que provocaba permanentemente en nosotros.

Ahora navega con su Capitán.

Tu viaje es y será bueno. Como tú. Por eso decirte “buen viaje”, además de un deseo es una forma de anunciar la noticia de tu nuevo rumbo.

Un abrazo pleno de mar gran amigo!!



# Saludos a PÓLIZA



**Decenas de mensajes y saludos de felicitación llegaron en los últimos días a nuestra Redacción, con motivo del 30° aniversario de revista PÓLIZA. Desde ya que agradecemos profundamente a cada lector, haber tenido a PÓLIZA presente en su consideración. Aquí están las pruebas de tan valiosos gestos.**



**Profesor Manuel Flores Silva.**  
Miembro de la Comisión del Patrimonio Cultural de la Nación.

Quiero saludar al Dr. Diego Martínez y la maravilla de revista PÓLIZA en su aniversario de tres décadas. Varias cosas me vienen ahora a la cabeza. Cuando con Diego, por ejemplo, trabajábamos juntos en el semanario Jaque. Eran años fermentales del país que nos marcaron a ambos. La pasión por la edición una vez que se contrae ya no se abandona.

Recuerdo cuando sacó La Libertad, también, una publicación que es un alegato por la racionalidad y la civilización que habitamos. Diego hasta el fin de sus días editará revistas, semanarios, mensuarios y su propia vida.

Contrajimos juntos esa adicción cuando el país se cambiaba con letra de molde.

Diego ha percibido con gran acierto que el universo de los seguros no solo es central al mundo de hoy –en nuestro país mueve muchos millones de dólares- sino que, además, es uno de los mercados de mayor crecimiento en el mundo. Cuanto más desarrollado sea el país más crecerá el universo de sus seguros y cuanto más crezca este universo más sostenible se volverá el desarrollo.

Situado en el centro del desarrollo capitalista, el mercado de los seguros se distingue por ser creativo permanentemente. El desarrollo incorporará, en los países centrales primero y en los países en desarrollo después, nuevos productos de seguros que harán más refinado el sistema económico y mejores los derechos ciudadanos y más segura la vida para cada ciudadano global.

En el centro del capitalismo, -ese sistema económico que ha sacado al 75% de la humanidad de la pobreza y ha incorporado a la clase media a millones y millones de personas-, está la imaginación. Así avanza el ser humano.

Este año, por ejemplo, empezaron los viajes privados al espacio o, aquí en Uruguay, se empezó a regular la producción de energía en hidrógeno, para exportar. Por decir dos cosas sencillas. Que habrá que asegurar.

Pues bien, las pólizas hoy aseguran la vida, la salud, el trabajo, la propiedad, la renta, el clima, la producción, el comercio, el turismo, el crédito, la educación. Eso es nada respecto a todo lo que falta por asegurar en el futuro. Ese itinerario de avance, amigo lector, usted lo leerá en esta revista PÓLIZA.

Felicitaciones entusiastas, entonces, para este instrumento imprescindible.



**Patricia O'Neill**  
Subgerente General del Banco de Seguros del Estado

Desde el BSE, la empresa aseguradora uruguaya líder del mercado, que contribuye desde hace 110 años al desarrollo del país con productos y servicios de calidad, trabajamos junto a los demás actores del sector en pro de un mercado transparente e informado. Al igual que lo hace la prensa de nuestro país, aportando valioso contenido para el desarrollo de nuestra actividad y permitiéndonos además comunicar nuestros logros y proyectos.

Saludamos a revista PÓLIZA en su Aniversario 30 deseándoles un gran futuro junto a lectores y colaboradores, para continuar brindando aportes de calidad al sector a través de información precisa y oportuna.



**Natalia Fernández**  
Empresaria. Filósofa.

Felicitaciones a revista PÓLIZA por estos 30 años de valiosísimo aporte, al concientizar sobre la importancia de las Empresas de Seguros y la prevención de siniestros.

Aparte de haberse destacado en el ámbito de Noticias, Opiniones de idóneos en diferentes áreas, Informes de alto nivel técnico y ser pionera en difusión de proyectos y emprendimientos. En lo personal,

agradezco al responsable de la misma, el Dr. Diego Martínez, por haber difundido en ella nuestro emprendimiento de ladrillos ecológicos, nacido en el interior del país (Tacuarembó), donde el reciclaje de plásticos para cuidar el medio ambiente puede transformarse en una solución habitacional para familias de escasos recursos.

**Fernando Pena**  
Gerente General  
de FAR SEGUROS



Algunas noticias de los 90', se vinculaban a hechos violentos, algunos de ellos con explosivos de por medio, con víctimas de menor entidad. En ese tiempo convulsionado de los 90' también nacía la revista PÓLIZA, medio pionero especializado en seguros y finanzas en nuestro país. Medio con el cual nos une una vida de trabajo, porque hemos compartido este trayecto de 30 años con quien fuese nuestro compañero de trabajo en la extinta COPRATA, cooperativa que nucleó al taxímetro de nuestro país. No podemos dejar de referir y extender nuestro saludo al Dr. Diego Martínez, por la visión, por el desafío, por el éxito y por la trayectoria en sí, que refleja una vida de trabajo.

Hoy en su 30º Aniversario y por medio de esta salutación, nos honra transmitir nuestro más sincero reconocimiento a PÓLIZA, a Diego por el enriquecimiento del mundo del seguro en el Uruguay.

FAR SEGUROS como aseguradora líder en el taxímetro, fue y es firme testigo de esta historia en la que destaca, que llevó adelante en todas y cada una de las ediciones así como sus editoriales, jugosas referencias a la actualidad en el Mercado de los Seguros, con sus improntas, con sus desafíos, con sus prioridades.

Un medio que celebra sus 30 años de existencia y permanencia en el país, se constituye en fiel reflejo de solidez, seriedad y garantía, un presente de responsabilidad empresarial, social y personal, porque detrás de este medio hay personas, un equipo al que también saludamos. Un abrazo.



**Alejandro Stefanoli Pescetto**  
Abogado. Rematador Público – Perito Tasador.  
Técnico Operador Inmobiliario.  
Director de Inmobiliaria “STEFANOLI” de Durazno

Cuando hace 30 años, el Doctor Diego Martínez fundó la revista PÓLIZA, quienes habíamos sido sus compañeros de estudios nos sorprendimos, porque no habíamos percibido la necesidad de contar con una información permanente en el tema seguros.

En aquella época los seguros estaban prácticamente monopolizados por el Banco de Seguros del Estado y la nueva publicación sirvió para ilustrar a Corredores y profesionales en general, sobre una temática tan trascendente en nuestro país.

Y con antecedentes de larga data del uso del seguro en Uruguay, tanto en la agricultura como en la Responsabilidad Civil, cubriendo tanto caída de grani- zo, incendios, como colisiones entre automóviles.

Hoy, 30 años después y con una competencia, o concurrencia, mucho más amplia en la materia de seguros y con la novedad de los Seguros de Arrendamientos, la revista PÓLIZA se edita en forma digital, facilitando así el acceso a los usuarios.

Y sigue tan vigente como cuando la edición del primer número en aquel ya lejano año 1991.

¡Por otros 30 años mis augurios de éxitos! Mis felicitaciones a su fundador y Director, Dr. Diego Martínez García y al equipo de edición.



**Andrea Signorino Barbat**  
Abogada.  
Asesora experta en seguros y reaseguros.  
[www.andreasignorino.com.uy](http://www.andreasignorino.com.uy)

Deseo felicitar a revista PÓLIZA, en la persona de su Director Diego Martínez, por la dedicación, esfuerzo y entusiasmo que han dado como valioso fruto el poder celebrar, en este 2021, los 30 años de edición de una revista de gran importancia y aporte al ámbito nacional del seguro. ¡Mis más sinceras felicitaciones!

**Fernando Viera**  
Director Ejecutivo de PORTO  
SEGURO



Desde sus comienzos PORTO SEGURO y Revista PÓLIZA han mantenido un vínculo profesional muy fluido. Entendemos que el espíritu de la publicación está alineado a los valores de la Compañía y eso nos ha mantenido muy cercanos.

Para nosotros es muy importante la posibilidad de acercarnos a los lectores para transmitir conceptos acerca de los seguros, la importancia de éstos en tiempos difíciles y su función a nivel social. En este importante hito que significa el 30° aniversario de revista PÓLIZA, saludamos afectuosamente a Diego Martínez y su equipo, por esta gran trayectoria en la que han demostrado gran profesionalismo y dedicación. ¡Felicitaciones!

**Federico Ricci**  
Escribano Público



Felicitaciones a la revista PÓLIZA y a su fundador y director Diego Martínez, en el treinta aniversario de la misma, lo que demuestra la calidad y vigencia de una publicación que es un referente ineludible en materia de seguros.

**Daniel Ríos Lamberti**  
Ejecutivo



30 años de éxito resonante que abarca más de una generación y diversas plataformas de difusión, sólo se consigue de existir una búsqueda real de crecimiento y solidez.

Como lector desde el año 93, casi en sus comienzos, he sido testigo de cientos de artículos y reportajes, interesantes y genuinos, relacionados al mundo de los Seguros.

Esto me permite decir que, al cumplirse este nuevo aniversario, PÓLIZA refleja años de logros, siempre a la vanguardia. Lectores, columnistas y avisadores, me permito decir, sin dudas, que podemos festejar la extraordinaria historia de esta publicación líder.

Feliz aniversario!!  
Por mucho más.

**Gastón Coitinho**  
Director de GRUPO VIDA  
Seguros



Con mucho gusto nos honra formar parte de la trayectoria de la revista PÓLIZA.

Es por este motivo que tenemos el enorme placer de saludarlos en su 30 Aniversario, compartiendo con ustedes que nuestra Organización se encuentra en un momento de importantes cambios y desafíos.

Al igual que la revista hemos transitado por diferentes momentos y situaciones, frente a las cuales tuvimos que ir acompañando la demanda del mercado. En Marzo del 2022 estaremos cumpliendo nuestro 25 aniversario como Corredores especializados en el rubro Seguros de Vida. Actualmente nos encontramos en un proceso de expansión hacia nuevos mercados y clientes, incorporando novedosos productos y manteniendo la excelente calidad en el proceso de identificación de necesidades con un adecuado asesoramiento. Durante estos 30 años revista PÓLIZA ha significado un valioso aporte a la comunidad integrada por los diferentes actores que participan del Mercado Asegurador, potenciando el encuentro e intercambio respetuoso y profesional. Ha sido un orgullo para Grupo Vida haber participado en diferentes ediciones de PÓLIZA, contribuyendo a generar insumos e información desde nuestra especialidad sobre diferentes aspectos del rubro. Estamos convencidos que PÓLIZA viene realizando un gran aporte para el desarrollo de la "Cultura Aseguradora" en nuestro país, favoreciendo el bienestar social y la calidad de vida de las personas. Grupo Vida les desea Muy Felices 30 años y continuemos trabajando por una sociedad más justa y equilibrada.

**Profesor Javier Suárez**  
Licenciado en Ciencias Políticas.



En esta oportunidad tengo el agrado de felicitar a la Revista PÓLIZA por sus jóvenes treinta años. En lo personal, el momento es muy especial, puesto que los diversos números fueron acompañando las lecturas académicas a lo largo de mi etapa estudiantil y profesional. Por todo ello, ¡vaya el reconocimiento y por treinta años más!

**Fernando Torrado Parra**  
Músico. Comunicador.



Aprovecho esta oportunidad para saludar a la revista PÓLIZA y su responsable Dr. Diego Martínez, en estos primeros 30 años. Cuando uno va creciendo, estos temas se van poniendo cada vez más presentes y estar seguros y asegurados se emparentan en el camino. Es un camino que he tenido el gusto de compartir con este querido proyecto. Vamos por más, estoy seguro.

**Leonel Aguirre**  
Músico. Autor.  
Edil Departamental  
por Montevideo. Gestor Cultural.



Es un placer enviar un gran saludo por estos 30 años de la revista PÓLIZA, de la que he formado parte en diferentes etapas, ya sea diseñando, escribiendo notas o realizando reportajes. Es una revista que “asegura” calidad en sus contenidos. Así que un gran abrazo para todos lo que hacen posible esta aventura editorial durante tanto tiempo. Por 30 años más

**Gustavo Topolanski Algorta**  
Diseñador gráfico



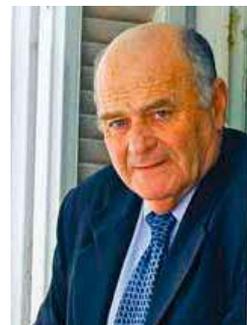
Estimado Diego: tú desde las letras, yo desde el diseño cuando he podido como muchos otros colaboradores que estuvieron durante años de modo desinteresado y están en este Número Especial, se fue forjando una publicación con una identidad que representa a todo el rubro seguro en Uruguay y el mundo. Hoy tenemos delante nuestro, nada más ni nada menos que 30 años de historia, 30 años que son referente en la plaza. ¡Tamaño responsabilidad! Ya nos tendrá el tiempo, haciendo muchas más ediciones de PÓLIZA. Gracias Diego por pertenecer al mundo editorial junto a ti. Un GRAN abrazo!!



**Jorge Alfaro**  
Secretario General Ejecutivo de UNASEV  
Comunicador

Estimado amigo Diego, festejas los 30 años de revista PÓLIZA. Recuerdo los comienzos, colmado de dificultades y sacrificio, los que solamente se pudieron superar por tu esfuerzo y convencimiento de la utilidad de un importante vehículo de asesoramiento e información para la sociedad. Sin dudas PÓLIZA ha ganado un lugar en la consideración de los más exigentes, sin que esto significara bajar los brazos. En estos 30 años he estado presente con alguna nota, siempre de Seguridad Vial, como un simple periodista preocupado por los altos índices de siniestros con el saldo conocido de heridos y fallecidos. En esa constante insistencia, de PÓLIZA y mía, me llevó a UNASEV, invitado por el Escribano Alejandro Draper, hoy presidente y por el mismo Dr. Luis Lacalle Pou nuestro actual presidente. Claro que no dejé de ser Periodista, profesión que me ha atrapado y disfruto cada día, pero además tengo el cargo de Secretario General Ejecutivo de la Unidad Nacional de Seguridad Vial. El trabajo es muchísimo y los recursos no tanto aunque siempre los estamos esperando. Por suerte son muchos los que colaboran con esta ardua tarea, entre los que esta PÓLIZA con permanente preocupación y convencimiento por este flagelo que nos lleva más de 400 fallecidos por año y otros que quedan con secuelas para toda la vida. Felicidades PÓLIZA por los 30 años y por acompañarnos por tanto tiempo. Deseamos y auguramos mucho más. Gracias Diego por tu esfuerzo y entrega para que PÓLIZA se haya mantenido con buena salud por espacio de 30 años.

**Ismael Blankleder**  
Director de Blankleder LTDA.  
Seguros



“¿Amas a la vida? Entonces no malgastes tu tiempo, ya que ese es el material del que está hecha la vida”. (Benjamín Franklin). Con profunda satisfacción nos adherimos al 30 Aniversario de la revista PÓLIZA.



**Jorge Marroig**  
Ingeniero Agrónomo  
Docente. Comunicador

Celebrar un nuevo aniversario de una empresa, ya es un motivo de algarabía, pero celebrar el 30º aniversario de la REVISTA PÓLIZA es un hecho trascendente. A lo largo de estos años ha sido un faro orientador en el área de los seguros. Ha logrado la confianza de los clientes con un trabajo serio y reflexivo constituyéndose en un valioso trasmisor de valores, conocimientos, sueños,

proyectos e ilusiones para muchas personas del sector.

Por este motivo es que con gran alegría, felicitamos y le deseamos a todos los que colaboran en su confección, especialmente a su director el Dr. Diego Martínez, el mayor de los éxitos.

**Fernando Vilar**  
Comunicador



Revista PÓLIZA está celebrando 30 años de vida. Una vida. Treinta años es mucho pero es mucho más si tenemos en cuenta que permanentemente tenemos que estar atentos a las noticias del mercado... a las novedades, a las entrevistas...

Quienes hemos estado en contacto con cosas públicas y periódicas sabemos lo que ello representa.

Es por eso que queremos saludar este aniversario de PÓLIZA y muy especialmente a su "alma mater" Diego Martínez... un SEÑOR...

La celebración incluye obviamente los deseos de que continúen los éxitos y que todos seamos testigos...



**José Luis Ituño**  
Comunicador.  
Director de surtidores.uy

Apenas la campana de la catedral dio su último toque -augurio de las 5 de la tarde- en la calle Buenos Aires 435, a pocas cuadras del templo cristiano más grande del país, el Toto Diego Martínez, Miguel Vieytes, Juanjo Norbis y yo, discutíamos sobre algunas cuestiones trascendentales: si el café con leche lo tomaríamos con bizcochos o con sandwiches calientes.

En ese momento -invierno de 1991- la obnubilación de todos sucumbía ante el primer número de Revista PÓLIZA ya impresa. De todos modos -a la postre y por decisión dividida- unos exquisitos calientes del bar de enfrente nos acompañaron para celebrar el acontecimiento.

Así empezó todo hace 30 años, entre amigos, pensando cómo unos desocupados llevaríamos aquellos años de gobierno blanco.

La vida, la experiencia y docenas de sandwiches calientes más que nos cruzaba de enfrente el gran Rubens Mazullo, ya nos enseñaron que para cumplir 30 años no basta con soñar, además hay que trabajar, pensar, crear y buscar un producto -como revista PÓLIZA- capaz de convertirse en un emblema periodístico de los seguros.

Por 30 años más!!!

**Doctora Lily Sus**  
Odontóloga



Felicidades Revista PÓLIZA por estos 30 primeros años de trabajo y esfuerzo ininterrumpidos, vamos por más !!

Mis deseos de éxito para todo el equipo!

Un saludo con afecto

**Darío Pieri**  
Transportista



Diego muchas felicidades por los 30 años de la revista PÓLIZA y ojalá se cumplan muchos más. Abrazo grande!!

**Héctor Fratelli**  
Entrenador Deportivo



Para el director de revista PÓLIZA, Dr. Diego Martínez, felicidades por sus primeros treinta años, investigando y comunicando sobre el tema seguros.

**José Luis Urse**  
Director de "URSE SEGUROS"



Mis más sinceras felicitaciones al Equipo de revista PÓLIZA, por su 30 aniversario. Sin duda la permanencia en el tiempo se hace muy difícil, con los continuos cambios que hemos venido transcurriendo en todos los ámbitos y actividades. Detrás de este emprendimiento hay un gran esfuerzo, en equipo, que sin duda todos los que estamos involucrados en la actividad del mercado de seguros valoramos muchísimo. Porque no solo nos ayuda a difundir la actividad, sino que además nos ilustra con muchos artículos relevantes que hacen al conocimiento y a la capacitación por la cual bregamos constantemente. Entendemos que la industria del Seguro es un gran motor de la economía nacional, que otorga seguridad, tranquilidad y prosperidad, por ello bregamos por la canalización de toda póliza de seguro a través de un Corredor Asesor, por el bien de todos y como forma de jerarquizar los seguros. Saludo especial a su Director Diego Martínez y gracias por estos primeros treinta años.

**Jorge Toto da Silveira**  
Abogado.  
Comunicador.



Querido Diego, es con enorme alegría que te escribo para festejar los 30 años de vida de PÓLIZA. Hacer una revista plena de contenidos de enorme interés para los uruguayos y no solo de seguros y temas conexos, con la seriedad, versación, profesionalismo y objetividad que los distingue, durante treinta años, con las dificultades que padecen los medios de difusión, es sólo obra de gente comprometida con la suerte del país y de su gente. Por muchos más, con la galanura de estos primeros 30!! Fuerte abrazo.

**Juan José Norbis**  
Comunicador



PÓLIZA y champagne: cuando se quiere hablar de la extensión del reinado de Isabel II se menciona que ya ha sobrevivido a 14 presidentes de EEUU. Modestamente la revista PÓLIZA va por seis presidentes uruguayos y sigue... Esta publicación vio derrumbarse el mundo comunista, vio evolucionar del fax en rollos de papel pegajoso a la vida on line, coincidió con la era de legisladores trabajando en el Parlamento a legisladores mintiendo en Twitter, con el momento de la "gripe china" y con el de la pandemia, con la gloria y el ocaso de la era Tabárez. Y no ha sido sobrevivencia, más bien vivencia, reflejando la evolución de la industria de los seguros en medio de la evolución de las cosas. Cuesta imaginar cómo será todo de ahora en más. La tendencia es a pensar que "ya está" o que "ya es suficiente", pero seguramente en las próximas semanas vamos a tener que ensanchar nuestra capacidad de asombro y adaptarnos a lo nuevo nuevo. Por suerte estará PÓLIZA para ilustrarnos sobre cómo vivir con ello. Salud!!

**Omar Guirado**  
Corredor  
Asesor de Seguros.



Quiero adherirme con un gran saludo en este festejo de la revista PÓLIZA en su cumpleaños N° 30. Revista que nos ha sabido informar durante todo este tiempo, de las actualizaciones de las distintas Compañías de Seguros, enriqueciéndonos de conocimientos a los Corredores de Seguros. También un gran abrazo a su creador Dr. Diego Martínez.

**Sebastián Dorrego**  
Gerente General de San Cristóbal Seguros



Saludo y felicito por tantos años de trayectoria, con un trabajo periodístico, estadístico, responsable, comprometido y riguroso. Es muy importante para nosotros, las compañías, contar con medios que nos permitan analizar las condiciones y particularidades de nuestro mercado y que contribuyan al desarrollo del mercado asegurador. 30 años de trayectoria y más de 3.500 artículos, notas que dejan muchos aprendizajes.



**Juan Pablo Saavedra**

Abogado.  
Docente Universitario.

Los números redondos tienen un atractivo mágico, quizás derivado de nuestro sistema numérico decimal. En esta oportunidad nos convoca el 30 aniversario de la revista PÓLIZA, que por motivos que no importa vimos nacer, aprender a caminar, llegar a la mayoría de edad y hoy celebrar sus tres décadas de existencia.

Una verdadera proeza para una revista que se desarrolla en un medio que desde siempre ha sido hostil a la longevidad de las publicaciones periódicas, difíciles de mantener por períodos prolongados. Cuántas cosas han pasado en estos treinta años!

Cuántos sucesos políticos y económicos acontecieron en nuestro país y en el mundo!

Desde las Torres Gemelas, la Guerra de Irak, la crisis uruguaya de 2001, la Guerra de los Balcanes, y tantos y tantos otros. Y de todos ellos fue testigo PÓLIZA.

Los aniversarios sirven para apreciar el camino recorrido. Que en este caso atravesó las sucesivas dificultades que se le fueron interponiendo. Y también, con esa carga que impone la peripecia de una existencia virtuosa, trazar las nuevas sendas, los caminos a recorrer en el futuro, asumiendo los nuevos desafíos que traerán los tiempos por venir.

En esa travesía PÓLIZA seguirá navegando con rumbos claros y firmes, sabiendo sortear las dificultades y asumiendo con profesionalismo y rigor el cometido de mantener viva la llama encendida hace 30 años. Cómo lo ha hecho hasta ahora. Así será.



**Licenciado Fitzgerald Cantero Piali**

Director de Energía  
(Ministerio de Industria y Energía).

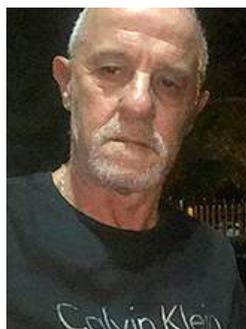
Revista PÓLIZA es una institución dentro del mercado asegurador uruguayo. En estos 30 años, ha sido punto de encuentro de análisis, propuestas y tendencias de un mercado vivo que permanentemente está actualizándose.

Para quienes hemos sido parte de su elenco, ha sido un espacio de formación y aprendizaje, de adentrarnos en un mundo desafiante y estimulante.

En mi caso, además, fue una importante escuela para mi responsabilidad posterior en el Directorio del Banco de Seguros del Estado.

A su vez, PÓLIZA, no se ha quedado solamente con la cobertura del mercado nacional, sino que incorporó, en diversas ediciones, una mirada internacional que permitió comparar los distintos aspectos de una actividad que en todas partes obliga estar a la vanguardia.

¡Salud PÓLIZA! ¡A soñar los próximos 30 años!



**Rufino Rivas**

Dirigente social.

PÓLIZA. Treinta años llegando al público. La gente aprecia la excelencia de sus artículos. Los lectores nos gratificamos con publicaciones de la calidad de esta revista uruguaya, que mira al mundo y asimismo convoca en sus páginas a brillantes columnistas extranjeros.

Por muchos años más construyendo esta propuesta de lectura con jerarquía y con una puesta al día en temas de seguridad y actualidad.



**Cajaraville Seguros**

**Seguros Personales: Usted Primero**  
**Seguros Generales**

W. Beltrán 543 Tel.: 4442 9961 - Cel.: 095 224 604  
Minas / Lavalleja

mail [info@cajaravilleseguros.com](mailto:info@cajaravilleseguros.com)

**Magdalena Velázquez**  
Traductora Pública (Uruguay) /  
Interpreter (Commonwealth of  
Virginia, USA).



Estimados amigos de PÓLIZA,  
reciban ustedes un saludo muy  
especial en este aniversario. Sepan  
que siempre disfruto y aprecio  
el contenido que aporta, el cual  
invariablemente es interesante, de  
utilidad y bien pensado.  
Adelante!



**Osvaldo R. Burgos**  
Abogado experto en Derecho de Daños  
Rosario, República Argentina.  
Escritor. Filósofo.

Feliz Cumpleaños, PÓLIZA.  
PÓLIZA cumple treinta años, ya es una mujer adulta.  
Hecha y derecha. ¿Habría pensado su director, mi  
queridísimo amigo Diego Martínez, treinta años  
atrás, que este momento llegaría? Probablemente no.

Lo imprevisible, por definición, es impensable.  
Y no resulta para nada previsible que una publicación, sea del sector que  
fuere, alcance en cualquiera de nuestros países semejante presencia, cons-  
tancia y continuidad.  
Por eso, el hecho de participar de esta fiesta es, para mí, un gran orgullo,  
además de una enorme alegría.

Felicitaciones, Doctor Diego Martínez. Felicidades PÓLIZA.  
Y Gracias infinitas por esta invitación.

**Gustavo Chino Muñoz**  
Mecánico. Artesano.



Mis felicitaciones para esta gran revista  
PÓLIZA, por el trabajo logrado  
en estos 30 años de lucha que  
estoy seguro serán muchos más.

**Luz García**  
Recicladora.



Al cumplirse 30 años de revista  
PÓLIZA, no puedo menos que  
felicitar a sus directores pues me  
he deleitado con sus publicaciones.  
Son de gran interés para el tiempo  
que estamos viviendo.

**Pablo Casás.**  
Abogado.  
Panelista de "Esta boca es mía"



Felicitaciones a PÓLIZA!!  
Fuerte abrazo.



**Rodolfo Ciganda**  
Presidente de Latinbroker.

¡Felicitaciones por los 30 años de PÓLIZA!  
Cuántas cosas han pasado en estas tres décadas en  
Uruguay y el mundo, con PÓLIZA siempre al firme,  
primero en papel y luego en versión digital, con  
ediciones informativas y amenas.  
Para Latinbroker siempre ha sido, en la medida de nues-  
tras posibilidades, un enorme placer estar presente en  
vuestra revista, y en algunas ocasiones tanto mi padre  
como yo, haber podido acercarlos algún artículo sobre

temas vinculados al reaseguro.  
Por muchos años más, siempre apostando a la calidad y profesionalismo que  
les caracteriza, felicidades de parte de todo el Equipo Latinbrokerero!

**Ingeniero Pablo Martínez**  
Empresario.



Estimado equipo de PÓLIZA, un  
especial saludo y felicitación ante  
30 años de trabajo y comunicación  
profesional.  
Que vengan 30 más!!



**Mario Martín Conde**  
Ingeniero Tecnológico.  
Director General de Estrategia y Desarrollo  
de Negocio en pfs (Madrid, España).

Antonio Machado fue un poeta español y el más joven representante de la famosa “generación del 98”. Con dicho nombre se ha reunido tradicionalmente en España a un grupo de escritores, ensayistas y poetas, que se vieron profundamente afectados por la crisis moral, política y social desencadenada en España por la derrota militar en la guerra contra EE. UU. y la consiguiente pérdida de Puerto Rico, Cuba y Filipinas. Sus poemas llegaron al gran público, no por el valor literario de su obra poética, sino de la mano del cantante Joan Manuel Serrat quien en su disco “Cantares”, dedicado a Antonio Machado, hizo cantar a muchos jóvenes, y ahora no tan jóvenes, sus poemas. Entre todas las canciones del disco, he elegido para mis amigos de PÓLIZA una canción cuya letra está compuesta por estrofas de Antonio Machado, seguidas de estrofas escritas por Joan Manuel y a mí me sirven de prefacio para decirle al equipo de PÓLIZA ante su 30 aniversario “Caminante no hay camino se hace camino al andar ...”.

Esta poesía repasa la vida de cualquier ser humano. Nuestra vida es breve y sólo quedará la estela de nuestras obras y la memoria que quizás alguien recordará... Emotiva y preciosa canción, es perfecta para motivar a un proyecto empresarial como PÓLIZA, lleno de personas con corazones grandes y dispuestos a seguir caminando. Muchas felicidades PÓLIZA.

**Freddy Suárez**  
Gestor



A lo largo de muchos años PÓLIZA me ha permitido leer muy buenas informaciones y opiniones sobre seguros y otras materias. También conocer gente de gran calidad profesional y humana. Es una gran satisfacción apoyar el proyecto de PÓLIZA.



**Denis Esquivel**  
Policía Ejecutivo (R)

A revista PÓLIZA le debo una de las experiencias más intensas de mi vida. Por un lado haber podido desempeñarme y bautizarme como periodista. Fue sólo por un día, pero alcanzó para alguien que en su vida supo vender caramelos en los buses, barrer veredas y orgullosamente, luego, al ingresar como agente policial, enfrentar rapiñeros en tiroteos que no se los deseo a nadie.

Por otro lado, que esa tarea haya sido entrevistar al relator y comunicador Julio Ríos, un personaje muy particular, quien me recibió en su casa y me trató de novela.

Gracias PÓLIZA por tanto. Hoy, retirado de la función policial, siento que quienes venimos de bien abajo, de una vida sin regalías, debemos guardar por siempre el coraje de quienes se juegan para agrandar las oportunidades de los postergados. Un abrazo a toda la barra de PÓLIZA.

**Claudia Moreno Metallo**  
Maestra



¡Feliz aniversario “PÓLIZA!”  
Han pasado ya tres décadas de un generoso trabajo y siempre avanzando en tu misión.  
Hay una historia, un presente y un exitoso futuro.  
¡Muy merecido festejo!  
Un abrazo



**Contador Ricardo Apatie**  
Director de Apatie Seguros (Salto).

Hemos contado durante 30 años con una excelente publicación en materia de seguros, gracias al talento y dedicación de Diego Martínez y su equipo, que la han posicionado como una revista de lectura obligada para todos los que participamos en este mercado de seguros. Por lo que en este aniversario no me queda más que felicitar y agradecer por dicha labor y que esta se continúe con nuevos retos, con la misma calidad y estilo que los ha caracterizado.

Esperando lleguen más aniversarios. ¡Felicidades!.



**Lira Armstrong**  
Artista.  
Tapicista.

Excelente que la revista PÓLIZA haya cumplido 30 años, teniendo en sus páginas no sólo el tema seguros, sino otros que ayudan en el diario vivir que tantas veces necesitamos

Muchas felicidades!!



**Oscar Menchaca**  
Abogado.  
Jefe de la Sala Jurídica de FAR Seguros.

Sobre 1990, éramos compañeros con Diego en la sala de abogados de Coprata y sabíamos que algo bueno iba a ocurrir con un proyecto en el que lo veíamos trabajar cada vez que le quedaba un rato libre. Al año siguiente nació PÓLIZA y hoy por hoy tiene como galardón haber mantenido su circulación sin interrupciones y hacerlo siempre como medio independiente. Felicidades!!



**Oscar Padrón Favre**  
Licenciado en Historia.  
Investigador. Escritor.

Al cumplir PÓLIZA treinta años, hago llegar al Dr. Diego Martínez y equipo mis felicitaciones. Ese tiempo es casi un tercio de siglo, y si en cualquier lugar significa una trayectoria considerable, más relevante se hace destacarla cuando se da en un país como Uruguay, donde las limitaciones de escala son importantes.

Esta permanencia no es casual, sino que PÓLIZA ha demostrado una singular capacidad de adaptarse a los cambios tecnológicos, así como brindar a sus lectores contenidos de alto interés, tanto en su área de especialidad como en palpitantes temas de actualidad, siempre con un destacado perfil técnico.

A seguir por ese fecundo sendero.



**T/A Nomar Pereira**  
Jefe de Compras (MGAP).

Revista PÓLIZA es un asesor permanente en mi actividad profesional, contribuyendo al desarrollo continuo de la tarea de dirección y la gerencial, manteniéndome informado en temas de referencia empresarial, con artículos desarrollados con objetividad, solvencia y profesionalidad.

Mis deseos de más éxitos, a seguir construyendo el camino de revista PÓLIZA, comprometida con temas de alto interés de las personas de bien. ¡Feliz 30 Aniversario!

**Julio Casanova**  
Diariero.



Diego te mando un gran y callejero saludo.

Ya no estamos más con el kiosco Debray en 18 y Yaguarón (Aquiles Lanza), donde PÓLIZA estaba siempre a la venta. Pero PÓLIZA sigue estando entre la gente. Y por algo eso sucede. Vi como canilla y kiosquero desaparecer infinidad de publicaciones y cuánto me alegro ver a PÓLIZA seguir su camino.

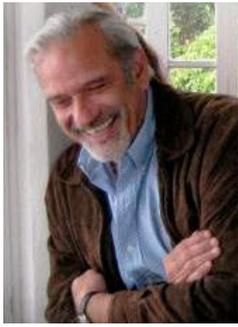
Quienes durante más de cincuenta años vendimos diarios y revistas en las calles de Montevideo, desde la madrugada hasta la noche, sabemos lo que es tener algo bueno entre manos para ofrecerle a un lector distinguido. Y eso nos lo permitió PÓLIZA.

Abrazo grande gente, Diego y colaboradores!!

**Mercedes Vigil**  
Escritora

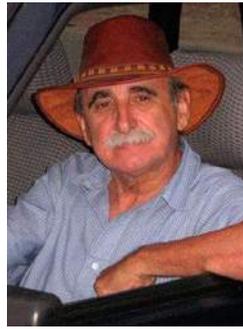


En el cumpleaños número 30 de la revista PÓLIZA, les envío un abrazo apretado en el deseo de que sigan cumpliendo muchos años más.



**Dr. Miguel Vieytes**  
Empresario.

Especial saludo y reconocimiento por el esfuerzo profesional y el éxito de tres décadas de ediciones.



**Sandor Díaz.**

Narrador.  
Experto en custodia de valores y remesas.  
Casupá.

La revista PÓLIZA celebra sus primeros 30 años y cuando un medio de información cumple aniversario lo debemos festejar todos, porque su presencia suma una opción más para que los ciudadanos podamos elegir.

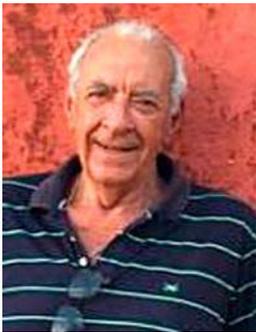
PÓLIZA además con su trayectoria y su permanencia constituye una prueba elocuente de la vigencia de los medios especializados. Aún en estos momentos de tantos cambios en el campo de la comunicación.

Pero eso no se consigue por obra y gracia de la casualidad. Eso se logra manteniendo un interés permanente, atento a las apetencias e inquietudes de los destinatarios, sus lectores.

PÓLIZA continúa y sigue en el tiempo, por su alto nivel de calidad y esencialmente por mantener una línea coherente, independiente y firme, mérito sin ninguna duda de su director y fundador Dr. Diego Martínez.

**Dr. Tabaré Carlevaro**

Médico oncólogo y médico especialista en medicina interna.  
Profesor universitario.



Soy médico de profesión.

Como médico sólo he escrito artículos sobre mi especialidad, como médico especialista en medicina interna y médico oncólogo.

Sólo escribiré aquí sobre lo que significa para mí leer la revista PÓLIZA con información respecto a los seguros y sobre su director el Dr. Diego Martínez.

Conocí muy joven a Diego Martínez, hijo de un paciente mío, el Ingeniero Manuel Martínez Aranaz.

Nuestras profesiones y vidas nos llevaron durante muchos años por caminos diferentes.

Pero en determinado momento la revista PÓLIZA nos reencontró.

La leí siempre con avidez sabiendo de donde era su origen.

Una revista con tanta trayectoria tiene atrás un director de obra. Seriedad, madurez intelectual, profundidad de conocimiento, en su contenido se advierten permanentemente esas características.

Por este medio me congratulo de haber conocido a Diego Martínez igual que a sus Padres. Resumo en una palabra el camino del proyecto PÓLIZA, éxito!

**Rafael Mora**  
Historiador.



Felicitaciones al equipo de PÓLIZA, sobre todo que ha sido vanguardia en temas muy importantes, el comercio exterior, el transporte de pasajeros y cargas, pero además con muchas ideas y dinamismo para emprender!!!

**Felices 30 años.**  
¡Por muchos más!

---



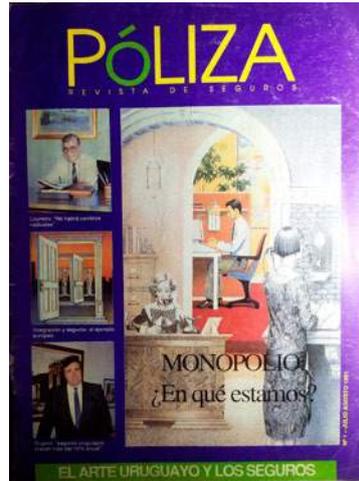
**En Uruguay nadie te da  
más seguridad.**

# Tapas de PÓLIZA

## Soporte papel

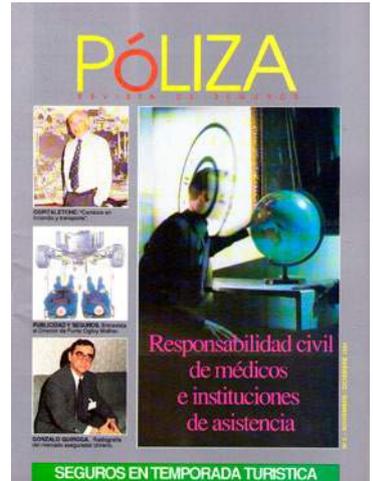
**Más de 3.500 artículos y 150 tapas, reflejaron la vida del seguro en estos treinta años de revista PÓLIZA.**

**Repasamos a continuación algunas de estas, en algunas ocasiones soporte papel y en otras digital**



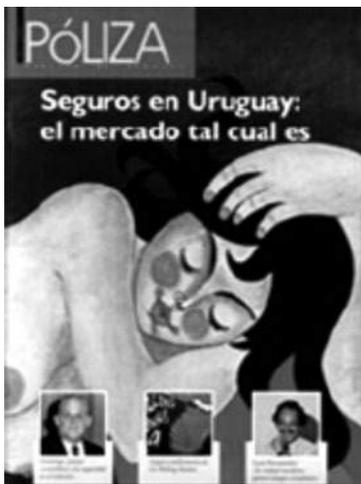
### Julio 1991

Destaca en este número «Los seguros, desde Adán y Eva hasta nuestros días», por Roberto Moreira Piegas; Gonzalo Dupont por su parte establece que «Nuestro mercado de seguros crece entre 10% y 15% anualmente»; presentamos también la encuesta sobre «¿Qué esperan los empresarios de su seguro?»



### Noviembre 1991

Roberto Moreira Piegas se refiere a «Empresas de seguridad, vigilancia y afines»; «Seguridad informática empresarial», por Reynaldo de la Fuente y otro tema, «Medicina laboral, un seguro en el trabajo», por Gastón Moratorio.



### Año V de PÓLIZA 1995 N° 17

El lamentablemente desaparecido Domingo Jaume, ex presidente del Centro Automovilista del Uruguay (CAU) escribía sobre «El CAU por la seguridad del automovilismo»; otras noticias: «Libreta de conducir por puntos» y «Seguros millonarios para los Rolling Stones» .



### Año V de PÓLIZA 1995. N° 18

En tapa «Automóvil», detalle de dibujo de Aldo Curzo realizado en lápiz por Lira Armstrong; entre nuestras notas destacan: «Legítimo interés asegurable», por Fernando Caballero, mientras que Raúl Barañano nos habla de «Conductas de riesgo en la conducción».



### Año V de PÓLIZA 1995. N° 19

En esta edición se abordan temas tales como «Los seguros medioambientales»; «Homicidio culposo, culpable» y María del Carmen Santamaría se refiere a «Calidad total aplicada a los seguros».



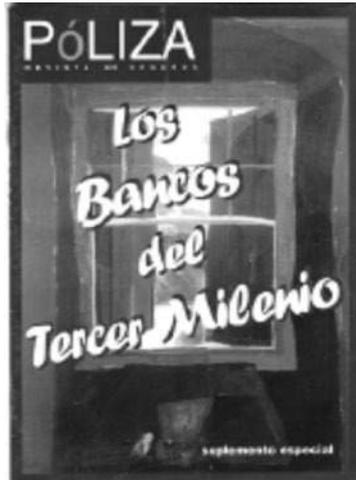
### Año V de PÓLIZA 1995. N° 20

Rafael Mora escribe sobre «El seguro en el Comercio Exterior»; Pablo García y Leonardo Ayala abordan el tema «Accidentes de trabajo y culpa grave» y presentamos una «Carta (algo ácida pero firme)» que nos envió desde Europa el Lic. Segurola.



**Año VI de Póliza**  
**1996. N° 21**

Fernando Caballero escribe sobre «Actual mercado de seguros de automóviles»; María del Carmen Santamaría se refiere a «El GIE en los seguros» y abordamos también dos temas, las «Vacaciones seguras» y los «Reaseguradores Profesionales».



**Suplemento Especial.**  
**Junio 2000**

Entre nuestros temas: «Ampliar cobertura de seguros y mejorar la calidad de los servicios como objetivos»; «El sistema financiero debe bajar costos» y «Uruguay vive un proceso de creciente bancarización», entre otros.



**Año X de Póliza**  
**2000. N° 34**

En este número: «Mercado uruguayo de seguros continuará su desarrollo»; «Reaseguradoras más exigentes en precios» y Jorge Alfaro escribe sobre la «Cultura de la seguridad vial».



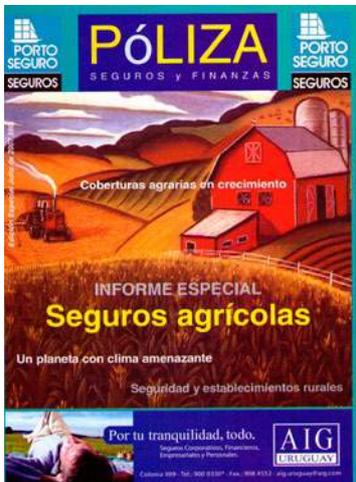
**Año XI de Póliza**  
**Noviembre 2001. N° 38**

Informe Especial: «Seguro de Incendios para el hogar»; Gonzalo Dupont escribe sobre el «10° aniversario de Póliza» y nuestro análisis del tema «El reaseguro en un mundo globalizado».



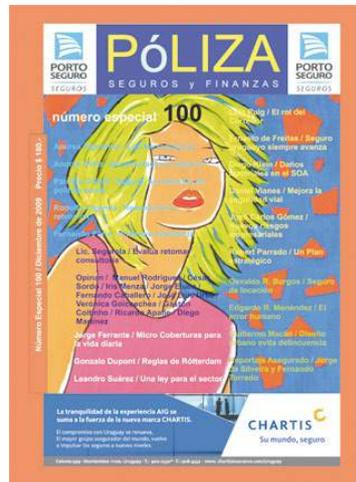
**Año XII de Póliza**  
**Setiembre 2000. N° 42**

«Los monopolios son dictaduras económicas», nos expresó en nuestra entrevista Sergio Abreu; Celia Viana recomienda «Transformar la salud a través del seguro» y dedicamos nuestro Reportaje Asegurado al doctor Jorge «Toto» Da Silveira.



**Edición Especial**  
**Julio 2007**

Nuestro director Diego Martínez se refiere en su columna al tema «Otro agro, otro clima, otro seguro»; Roberto Cyjón comentó sobre «Tecnología de seguridad y establecimientos rurales», también ofrecemos un muy completo informe sobre «Seguros agrícolas en Uruguay», elaborado por calificados especialistas en la materia.



**Año XVIII - Diciembre**  
**2009 Número Especial 100**

Guillermo Maciel nos dice, «Diseño urbano evita delincuencia»; Daniel Vianes se refirió al tema de la «Mejora de la seguridad vial»; Andrés Elola en tanto aborda la temática «Universidades y Seguros», mientras Ernesto de Freitas opinó que «El seguro uruguayo avanza».



**Edición Especial 20 años**  
**Diciembre 2011**

Osvaldo R. Burgos nos ilustró sobre el tema «Seguros para prestadores de la web»; Juan Manuel de Freitas abogó por «Un mercado con Código de Seguros»; por su parte Gonzalo Dupont opinó que «El contralor benefició a importadores, aseguradoras y puerto», entre otros temas que abordamos.



**Número Especial  
Octubre 2013**

Nuestro Director Diego Martínez se refiere en su columna al tema «La clase media quiere seguros»; Andrea Signorino Barbat se expresó sobre «La superación sustentable de la pobreza a través del microseguro», mientras Osvaldo R. Burgos abogó por una «Generación de una verdadera cultura del seguro».



**Número Especial  
Octubre 2014**

Un informe especial sobre «El fraude en el seguro»; sobre el tema Rodolfo Ciganda nos habla sobre «Fraude en el reaseguro»; Osvaldo R. Burgos habló en su columna «El iceberg del fraude y las crisis económicas en sociedades anónimas»; en una entrevista, Jorge Martínez De Boni comentó «El automóvil es y será el paradigma de la libertad individual y familiar».



**Número Especial  
Setiembre 2015**

Eduardo Martoy recomendó «No utilizar formas de comercialización del seguro que desplazan al Corredor, en algunos casos de forma ilegal»; Nelson Di Leone reflexionó, «El tránsito como sufrimiento, ¿hasta cuándo?»; en cuanto a siniestralidad en el tránsito, ofrecemos un informe que nos asegura que la «La tercera parte de los fallecidos es menor de 30 años de edad».



**Número Especial  
Diciembre 2015**

Mario Martín y una pregunta «Banca seguros, ¿por qué no Seguros con banca?»; ofrecemos un informe especial sobre «Corredores confirman, sin alarma, menor actividad, refuerzan su profesionalidad y vislumbran claras oportunidades de crecimiento»; en nuestro Reportaje Asegurado Miguel Vieytes nos dijo, «Soy y seré un perro que no tiene dueño (Celedonio)».



**Número Especial  
Julio 2016**

María Methol y Fabián Mila se refirieron al «Seguro de sequía para ganadería de cría en pasturas permanentes»; desde nuestro Reportaje Asegurado la escritora Mercedes Vigil consideró que «Hay mujeres que sólo usan el eslogan feminista para ascender políticamente».



**Edición Especial 25 años  
Diciembre 2016**

Fernando Viera nos habló sobre «Cuidado de tarifa, control de riesgos y escucha activa»; Mario Marengo opinó que «El desarrollo de ciudades inteligentes»; en tanto en el espacio Reportaje Asegurado, Fernando Vilar nos contó que «quería hacer teatro».



**Edición Especial  
Noviembre 2017**

Con Pablo Vierci nos habló que «Se puede escribir para el resto del mundo»; Y Andrea Signorino Barbat nos comentó de «Los seguros para espectáculos deportivos, una necesidad creciente en Uruguay»; También «PORTO SEGURO recibió Premio Nacional a la Excelencia Ciudadana y Ciudadano de Oro 2017».



**Edición Especial  
Octubre 2018**

Raúl Onetto informó que «Si BSE cotizara en Bolsa, las nuevas generaciones lograrían sentido de pertenencia»; Por su parte Mario Martín nos habló de «Equipos directivos y tecnologías transformadoras ¿evolucionan a la misma velocidad?», entre otros temas.

**PÓLIZA**  
SEGUROS Y FINANZAS

Enrique Podestá, a sus 35 años, es el Presidente de CUAPROSE (Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros). Desde octubre del año pasado, agregó a sus largas jornadas en FODESTÁ Asociados (donde se desempeña como Director Socio), un caudal horario que dedica a la actividad gremial en esta institución fundada en 1983. El modelo, el paradigma, de un Corredor de Seguros profesional y responsable, frente a sí mismo y a clientes y compañías, es idea motor en la gestión de Podestá con quien PÓLIZA dialogó a fondo.

La mejor está por venir por Diego Martínez PÁG. 3

La capacitación debe ser en seguros, pero también en valores por Carlos Rodríguez PÁG. 4

La educación vial también emplea por caso por Leonardo López PÁG. 6

Apúñate, un día que se las tres El próximo martes puedes servirte por Por Roberto Parrado PÁG. 7

Presencia argentina destaca Inspectoría de PÓLIZA PÁG. 9

Un millón de temas de Sismos La actividad burocrática para los Insurjeros PÁG. 11

Seguros basados en evidencia Por María Alvarado y Domingo Quiroga PÁG. 12

Nuevo libro de Andrea Signorino «Los Seguros de Responsabilidad Civil» PÁG. 18

Nuevo libro web sobre Derechos de Seguros PÁG. 19

PÓLIZA DIGITAL, Nº 106 | JUNIO DE 2012

**Edición número 106**

Informamos sobre el libro de Andrea Signorino «Los Seguros de Responsabilidad Civil», comentamos además el nuevo sitio web sobre Derechos de Seguros y respecto al hecho que la prensa argentina destacó la trayectoria de PÓLIZA.

**PÓLIZA**  
SEGUROS Y FINANZAS

Ricardo Illarzá  
**El SOA fue sólo un primer paso**

PÓLIZA dialogó con el Sr. Ricardo Illarzá, socio fundador de la Asociación de Corredores de Seguros de Uruguay (ASOCOR). El Sr. Illarzá nos contó sobre su trayectoria profesional y su rol en la creación de ASOCOR, una institución que busca promover la profesionalización y el desarrollo del sector asegurador en Uruguay.

La visible y lo invisible PÁG. 1

Violaciones del deber, derechos a saber y qué hacer si me sucede... PÁG. 2

ESSE inauguró en Maldonado la primera plaza de juegos integradora PÁG. 4

La misión del Asesor de seguros PÁG. 5

Se visitaron que tendremos pronto una Ley de seguros PÁG. 7

Decisiones trascendentes DESEO MARTÍNEZ PÁG. 3

Almanaque 2012 del Banco de Seguros del Estado PÁG. 10

FIFA pagará seguros a jugadores profesionales, a sus clubes y a la Asociación Nacional PÁG. 12

Comienzan presentando conferencia regional «Entrenando al Cliente» PÁG. 13

Cada 16 horas un muerto en siniestros de tránsito PÁG. 14

Seguros para jugadores profesionales, a sus clubes y a la Asociación Nacional PÁG. 12

Comienzan presentando conferencia regional «Entrenando al Cliente» PÁG. 13

Cada 16 horas un muerto en siniestros de tránsito PÁG. 14

Seguros para jugadores profesionales, a sus clubes y a la Asociación Nacional PÁG. 12

Comienzan presentando conferencia regional «Entrenando al Cliente» PÁG. 13

Cada 16 horas un muerto en siniestros de tránsito PÁG. 14

PÓLIZA DIGITAL, Nº 107 | JULIO DE 2012

**Edición número 107**

Abordamos en este número temas tales como que al año en Latinoamérica, mueren casi 6.500 niños en accidentes de tránsito; el BSE inauguró en Maldonado una plaza de juegos integradora y como novedad, que la FIFA pagará seguros a jugadores, clubes y asociaciones.

**PÓLIZA**  
SEGUROS Y FINANZAS

Con José Agustín Mora  
**La visita del Ingeniero Pere Navarro permite al Uruguay encontrarse con el ejemplo más inspirador en seguridad vial**

El ingeniero de tránsito, de la Cámara de Seguridad Vial para el Uruguay, visitó nuestro país para compartir su experiencia y conocimientos en materia de seguridad vial. Su visita fue un momento clave para el desarrollo de la seguridad vial en Uruguay.

Se visitaron que tendremos pronto una Ley de seguros PÁG. 7

Decisiones trascendentes DESEO MARTÍNEZ PÁG. 3

Almanaque 2012 del Banco de Seguros del Estado PÁG. 10

La misión del Asesor de seguros PÁG. 5

ESSE inauguró en Maldonado la primera plaza de juegos integradora PÁG. 4

Violaciones del deber, derechos a saber y qué hacer si me sucede... PÁG. 2

La visible y lo invisible PÁG. 1

Seguros para jugadores profesionales, a sus clubes y a la Asociación Nacional PÁG. 12

Comienzan presentando conferencia regional «Entrenando al Cliente» PÁG. 13

Cada 16 horas un muerto en siniestros de tránsito PÁG. 14

PÓLIZA DIGITAL, Nº 108 | ABRIL DE 2012

**Edición número 108**

En este nuevo número nos referimos a que la visita del ingeniero español Pere Navarro a nuestro país permite al Uruguay encontrarse con el ejemplo más inspirador en seguridad vial; Fray J. Granado Martínez destaca la misión del Asesor de Seguros; comentamos además el almanaque 2012 del BSE.

**PÓLIZA**  
SEGUROS Y FINANZAS

Con Pere Navarro  
**No hay una medida milagrosa, sólo hay un conjunto de acciones coherentes y perseverantes en el tiempo que, poco a poco, van dando resultados**

El ingeniero Pere Navarro nos compartió su experiencia y conocimientos en materia de seguridad vial. Su visita fue un momento clave para el desarrollo de la seguridad vial en Uruguay.

El futuro vuelve a hablar DESEO MARTÍNEZ PÁG. 3

Compartir el mismo lado del mostrador con el Corredor de Seguros ENRIQUE ALZUGARAY PÁG. 8

Seguro de Residencia por 1.500 pesos al año PÁG. 14

Creación de Póliza de Crédito Reverse Mortgage con Seguro de Dependencia PÁG. 11

Almanaque 2012 del Banco de Seguros del Estado PÁG. 10

La misión del Asesor de seguros PÁG. 5

ESSE inauguró en Maldonado la primera plaza de juegos integradora PÁG. 4

Violaciones del deber, derechos a saber y qué hacer si me sucede... PÁG. 2

La visible y lo invisible PÁG. 1

Seguros para jugadores profesionales, a sus clubes y a la Asociación Nacional PÁG. 12

Comienzan presentando conferencia regional «Entrenando al Cliente» PÁG. 13

Cada 16 horas un muerto en siniestros de tránsito PÁG. 14

PÓLIZA DIGITAL, Nº 109 | MAYO DE 2012

**Edición número 109**

El ingeniero Pere Navarro nos dice en este número que “en el tránsito no hay una medida milagrosa, solo un conjunto de acciones coherentes y perseverantes en el tiempo que, poco a poco, van dando resultados”, mientras que Enrique Alzugaray nos invita a “compartir el mismo lado del mostrador con el Corredor de Seguros”.

**PÓLIZA**  
SEGUROS Y FINANZAS

Con Raúl Onetto  
**«Aún en competencia, la política comercial del BSE es de fuerte contenido social»**

El gerente del Banco de Seguros del Estado, Raúl Onetto, nos compartió su visión sobre la política comercial del BSE y su compromiso con el sector asegurador.

Con las espaldas cubiertas DESEO MARTÍNEZ PÁG. 3

Esta altera Educación Vial debe ser materia en nuestro sistema de enseñanza PÁG. 6

Sistema carcelario Crear micro cárceles, ser creativo e innovar no es delito PÁG. 8

Sistema de Retención Infantil BSE y Fundación Gonzalo «Gonchi» Rodríguez firmaron convenio PÁG. 13

«Aún en competencia, la política comercial del BSE es de fuerte contenido social» PÁG. 4

Seguros para la clase media DESEO MARTÍNEZ PÁG. 3

Por fuertes lluvias se pagaron siniestros tempranos de resiembras, pero no hemos tenido eventos de granizo PÁG. 10

Castos curules Decisión de justicia en Austria Ladrón recibirá dinero que robó veinte años atrás PÁG. 20

Trucos para robarle al seguro PÁG. 20

PÓLIZA DIGITAL, Nº 110 | JUNIO DE 2012

**Edición número 110**

El gerente del BSE, Raúl Onetto expresó que “aún en la competencia, la política comercial de nuestro Banco es de fuerte contenido social”, por su parte Nelson Di Leone opinó que “a esta altura Educación Vial debe ser una materia en nuestro sistema de enseñanza”.

**PÓLIZA**  
SEGUROS Y FINANZAS

Con Andrés Pérez Ubiedo  
**Respetamos la elección que hace el Corredor**

El Sr. Andrés Pérez Ubiedo nos compartió su experiencia y conocimientos en materia de seguros y su rol en el sector asegurador.

Seguros para la clase media DESEO MARTÍNEZ PÁG. 3

Por fuertes lluvias se pagaron siniestros tempranos de resiembras, pero no hemos tenido eventos de granizo PÁG. 10

Castos curules Decisión de justicia en Austria Ladrón recibirá dinero que robó veinte años atrás PÁG. 20

Trucos para robarle al seguro PÁG. 20

Respetamos la elección que hace el Corredor PÁG. 4

El seguro, motor para la distribución DESEO MARTÍNEZ PÁG. 3

Aún no hemos recibido la reacción de las aseguradoras de la región PÁG. 4

El fracaso del sistema financiero y la disparidad de ingresos PÁG. 10

Programa argentino «Tiempo de Seguros» salió al aire desde instalaciones de revista PÓLIZA PÁG. 11

Con el inicio de verano julio PÁG. 11

Por su Sigla Salud y mundo on line, oportunidad para corredores PÁG. 11

PÓLIZA DIGITAL, Nº 111 | NOVIEMBRE DE 2011

**Edición número 111**

Nelson Di Leone hace un “Estudio de entornos, corrección de factores, un Estado ausente”. En tanto Andrés Pérez, de SURCO, afirma, “respetamos la elección que hace el Corredor”.

**PÓLIZA**  
SEGUROS Y FINANZAS

Con José Luis Urso  
**Ingreso a nuevos socios del interior y mayor apertura a Red de Corredores**

El Sr. José Luis Urso nos compartió su experiencia y conocimientos en materia de seguros y su rol en el sector asegurador.

El seguro, motor para la distribución DESEO MARTÍNEZ PÁG. 3

Aún no hemos recibido la reacción de las aseguradoras de la región PÁG. 4

El fracaso del sistema financiero y la disparidad de ingresos PÁG. 10

Programa argentino «Tiempo de Seguros» salió al aire desde instalaciones de revista PÓLIZA PÁG. 11

Con el inicio de verano julio PÁG. 11

Por su Sigla Salud y mundo on line, oportunidad para corredores PÁG. 11

PÓLIZA DIGITAL, Nº 112 | ENERO DE 2012

**Edición número 112**

Las casas de madera, ¿se queman con facilidad o tienen mala prensa?, se pregunta Edgardo R. Menéndez; mientras que como noticia informamos en este número que las aseguradoras detectan fraudes a través de las redes.

**PÓLIZA**  
SEGUROS Y FINANZAS

Con Robert Parrado  
**Obviar al seguro en la actual situación resultaría imperdonable**

El Sr. Robert Parrado nos compartió su experiencia y conocimientos en materia de seguros y su rol en el sector asegurador.

Nadie puede solo DESEO MARTÍNEZ PÁG. 3

Cien mil ejemplares y sello conmemorativo PÁG. 6

Programa argentino «Tiempo de Seguros» salió al aire desde instalaciones de revista PÓLIZA PÁG. 11

Con el inicio de verano julio PÁG. 11

Por su Sigla Salud y mundo on line, oportunidad para corredores PÁG. 11

PÓLIZA DIGITAL, Nº 113 | JUNIO DE 2012

**Edición número 113**

En esta edición Robert Parrado afirma, “Obviar al Seguro en la actual situación resultaría imperdonable”, por su parte Roberto E. Menéndez se hace una pregunta sobre los incendios “¿cuánto dilapidamos por año?”.

**Con Fernando Peña**  
La gente cumple con el SOA, pero una vez asesorada contrata productos con mayor cobertura

**¿Quién se anima?**

**Curso de profesionalización en seguros**

**La mitad de motociclistas fallecidos en siniestros no usaban casco durante el accidente**

**Gobierno de Colombia reduce IVA y subsidia primas de pólizas para el sector agrícola**

PORTO SEGURO SEGUROS Y FINANZAS

**Con Alejandra Dufrécho**  
El gran cambio que registra el BSE, es en el área de VIDA

**Las luces del camino**

**El bulgur**

**PORTO SEGURO celebró nueva Casa Matriz**

PORTO SEGURO SEGUROS Y FINANZAS

**Con Mauricio Castellanos**  
Los seguros de vida aumentaron su participación y continuarán creciendo en el futuro próximo

**Es necesario imaginar**

**CASUR inauguró nueva sede en pleno centro de Montevideo**

**El seguro de coche se puede cancelar hasta el 80% en San Pablo**

Tu tranquilidad es una sola, tu compañía de seguros también.

surco

**Con Patricia O'Neill**  
Seguros de vida hoy son muy accesibles

**La oportunidad del seguro**

**Mejora para a pólizas de vida**

**Valor de la fuerza de venta de PÓLIZA alcanza Auto perdido, Seguro salvado**

**Préstamo 2018 Suspensión por corrupción no está asegurada**

Tu tranquilidad es una sola, tu compañía de seguros también.

surco

### Edición número 114

El Banco de Seguros, AUDEA y la Cámara de Comercio organizaron Curso de profesionalización en seguros. Por otro lado un estudio revela que “la mitad de los motociclistas fallecidos en siniestros de tránsito no usaban casco durante el accidente”.

### Edición número 115

En esta edición nos referimos a temas tales como “Vacaciones seguras: con tres modalidades cubre todos los riesgos vacacionales” y que existe además un “95% sin seguro contra vandalismo y hay 1.888 comercios afectados por saqueos”.

### Edición número 116

Mauricio Castellanos, de AUDEA, precisó que “Los seguros de vida aumentaron su participación y continuarán creciendo en el futuro próximo”. Como propuesta educativa se impulsará “Entrenar bomberos, brigadistas y otros grupos ante todo tipo de emergencias”.

### Edición número 117

En esta edición Patricia O'Neill afirmó que “Los seguros de vida, hoy en día son muy accesibles”. Por otro lado, Andrea Signorino Barbat consideró que “la actualización y estudio permanente del Derecho de Seguros garantizan la mejor respuesta ante una consulta”.

**Con Julio Ríos**  
Desde la política ya me llamaron, no fui, es algo que me pica cada vez más, me interesa

**Seguridad ciudadana, ¿y la tecnología?**

**Repase y facilidad de atención al seguro de alquiler de vehículos**

Tu tranquilidad es una sola, tu compañía de seguros también.

surco

**Con Leonardo Traversa**  
Estamos en la etapa de solicitar reuniones de “Vecinos Alerta con las aseguradoras”

**En Colombia nuevo libro de Signorino “Responsabilidad Civil, Temas de actualidad”**

**Me he declarado a varios hombres**

**Este año y medio a más efectivo. Velocidad y espacio aéreo mejoran para pilotos de motociclismo que más a mujer en el año**

Comprometidos con tus valores

25 años surco

**Con Jonathan Contardi**  
Un sistema de rescate aeromédico es muy probable de lograr a corto plazo

**Por Andrea Signorino Barbat**  
La dimensión social de los ciber riesgos

**Por Ismael Blankleder**  
Las miradas en el espejo del alma

Tu tranquilidad es una sola, tu compañía de seguros también.

surco

**Por Mario Martín Conde ZBO (Zero Back Office)**

**Por Andrea Signorino Barbat**  
La ética en la era tecnológica

**Con Mauricio Castellanos**  
La siniestralidad es la variable más importante en la estructura de costos de la compañía

**Con Jorge Marroig**  
Si algo tenemos que aprender de Brasil es como atiende la diversidad

**Asesoría en Seguros Caballero & Ros**

### Edición número 118

En entrevista con Guillermo Novelli, comentaba, «Trasladados múltiples mediante automovileras, permitió respuesta eficaz a víctimas de tornados e inundaciones»; en Reportaje Asegurado Julio Ríos expresó «Desde la política ya me llamaron, no fui, es algo que me pica»; y en la sección Ventana destacamos «Nuevo Sanatorio y Centro de Rehabilitación de BSE - Obras avanzan y culminarán en diciembre de 2017».

### Edición número 120

Leonardo Traversa nos comentaba «Estamos en la etapa de solicitar reuniones de «Vecinos Alerta» con las aseguradoras»; se edita un nuevo libro de Signorino Barbat, «Responsabilidad Civil, Temas de actualidad»; Mario Marengo Sosa alertaba que la «Represa de Yacyretá se está rompiendo»; y Ada Voladora en Reportaje Asegurado nos comentó que «Me he declarado a varios hombres».

### Edición número 124

Jonathan Contardi nos habla de «Un sistema de rescate aeromédico es muy probable de lograr a corto plazo»; además en Reportaje Asegurado Paola Eloísa Troya nos comenta que «Todas las disciplinas que contengan belleza me inspiran»; Andrea Signorino Barbat analiza «La dimensión social de los ciber riesgos» y por último en su sección Biblioteca Ismael Blankleder titula «Las miradas en el espejo del alma».

### Edición número 127

Jorge Marroig nos comentaba que «Si algo tenemos que aprender de Brasil es como atiende la diversidad»; por su parte Ismael Blankleder hace un «Repasemos algunos aspectos del año 2020»; en entrevista, Mauricio Castellanos reflexionaba «La siniestralidad es la variable más importante en la estructura de costos de la compañía» y en un ensayo Andrea Signorino Barbat comentaba «La ética en la era tecnológica».

*Con Fernando Viera*

# Resultados muy positivos al cierre de 2020 y también en los primeros meses de 2021

**Para PÓLIZA es una verdadera satisfacción recibir a Fernando Viera. Su trayectoria en PORTO Seguro, desde muy joven, sólo conoce de éxitos y ejemplos siempre abrazados al desempeño ético en la gestión empresarial.**

**En un interesante diálogo, el principal ejecutivo de PORTO, repasa distintas fases recorridas por la compañía, analiza metodologías aplicadas, resalta el valor de los Corredores Profesionales y hace anuncios sin duda llenos de atractivo para todos los actores de la plaza.**

## **El liderazgo**

### **¿Cómo calificaría el actual rol de PORTO SEGURO en la plaza uruguaya?**

Porto Seguro es una empresa referente en el mercado asegurador uruguayo; que desembarcó en el país en el año 1995 con la experiencia y el respaldo de casa matriz en Brasil. Desde aquellos comienzos, la Compañía se posicionó en el mercado como una empresa con un fuerte perfil innovador, lo cual se vio reflejado con la incorporación en el mismo año de su apertura, del servicio de asistencia de Porto Socorro, especialmente pensado y creado para garantizarle al asegurado, la tranquilidad de que va a ser asistido en el menor tiempo posible sin importar el momento o el lugar. Esto nos convirtió en la primera aseguradora del país en brindar este nivel de servicio y marcó un



*Fernando Viera*

“**Porto Seguro es una empresa referente en el mercado asegurador uruguayo; que desembarcó en el país en el año 1995 con la experiencia y el respaldo de casa matriz en Brasil. Desde aquellos comienzos, la Compañía se posicionó en el mercado como una empresa con un fuerte perfil innovador.**

hito para la gestión de la Compañía, que a lo largo de su historia continúa desarrollando productos de alta calidad con beneficios asociados a cada uno de estos que hacen una verdadera diferencia. En junio cumplimos 26 años en Uruguay, lo cual habla de una importante y destacada trayectoria y de un posicionamiento muy sólido con nuestros clientes y también con los Corredores Asesores que son parte esencial de nuestro éxito: el vínculo con ellos es una característica de la Compañía, que en todos sus años mantuvo el foco del negocio en el relacionamiento con el Asesor, considerándolo un verdadero socio. Al día de hoy Porto Seguro continúa liderando el mercado con la incorporación de nuevos productos adaptados a las necesidades de la sociedad, pero también ofreciendo servicios de calidad que apuntan a brindar soluciones a problemas reales y cotidianos de las personas. Creo que ahí está la esencia para que los Corredores Asesores opten por trabajar con nosotros y los clientes nos continúen eligiendo para proteger sus bienes.

#### La flexibilidad

**¿Qué destaca del comportamiento de la empresa durante la pandemia?**

Destaco la capacidad de adaptabilidad y

el compromiso demostrado ante decisiones importantes que fue necesario tomar. Cuando surgieron los primeros casos de Covid-19 en el país, rápidamente resolvimos cerrar nuestras oficinas y generar todos los recursos necesarios para que los colaboradores tuvieran la posibilidad de trabajar desde sus casas. Si bien implicó un esfuerzo importante, la respuesta de todo el equipo ante este cambio imprevisto en la modalidad de trabajo fue muy buena.

Tener la flexibilidad suficiente para adaptar procesos y poder brindar los servicios habituales en forma remota, logrando satisfacer las expectativas de Corredores y

Asegurados en tiempos difíciles, fue lo que generó que Porto Seguro obtuviera resultados muy positivos al cierre del 2020 y también en los primeros meses del 2021. A lo largo de todos los meses de pandemia estuvimos muy atentos a la satisfacción de clientes y Corredores con nuestra atención, para lo cual realizamos un monitoreo continuo de ello a través de diferentes metodologías. Considero además que un aspecto que facilitó mucho en este sentido, fue el contar con herramientas web sumamente desarrolladas e incorporadas en la actividad diaria de los Corredores Asesores, las cuales permiten realizar todas las gestiones necesarias a distancia.

Destacaría también la responsabilidad con la que se manejó la emergencia sanitaria, realizando un seguimiento permanente de la situación con el fin de preservar en todo momento la salud de quienes nos rodean. Junto con el equipo



Fernando Viera

GRUPOVIDA  
SEGUROS

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



✉ comercial@grupovida.com.uy  
🌐 www.grupovida.com.uy

gerencial, y con el asesoramiento correspondiente de personal médico, confeccionamos un Protocolo de Actuación para enmarcar el restablecimiento de las actividades presenciales que hemos empezado a concretar desde el mes de agosto de forma paulatina.

**La App de Inspecciones**

**Entre sus productos y servicios, ¿qué novedades podemos anunciar para los tiempos que se aproximan?**

La pandemia generó muchas cosas negativas de las que todos somos conscientes, pero también generó aprendizajes. Y uno de ellos es que nunca se sabe lo que puede suceder al día siguiente ni tampoco predecir una situación de catástrofe o riesgo inminente. Entonces el valor del seguro vuelve a adquirir mayor relevancia en los consumidores: contar con la tranquilidad de que ante determinadas situaciones se va a contar con un respaldo se torna fundamental para muchas personas.



Por eso, nuestro trabajo seguirá estando atado a la detección de esas necesidades, buscando desarrollar productos y servicios que brinden tranquilidad a las personas y que simplifiquen sus vidas.

Hace unos meses lanzamos la App de Inspecciones vinculada al producto Automóviles, mediante la cual el Corredor o el Asegurado podrán descargar esta app y realizar la inspección de un vehí-



Urse Seguros felicita a Revista PÓLIZA por su 30º aniversario, destacando su profesionalidad y compromiso periodístico en materia de seguros, deseándoles muchos años más éxito.

✉ info@urseguros.com.uy

☎ 099 804 290

☎ 4352 5955 / 4352 4061

📍 Dr. Ursino Barreiro 3452, Florida

🌐 [www.urseguros.com.uy](http://www.urseguros.com.uy)

culo de forma autónoma y sin necesidad de trasladarse. Esta app es una herramienta más de las tantas que hemos incorporado en los últimos años, antes y durante la pandemia, con el fin de ofrecer cada vez más facilidades a Corredores y Clientes en todas las instancias de contacto con la Compañía.

**Garantía de Alquiler y Automóviles**

También se han generado cambios interesantes en el producto Garantía de Alquiler como son el aumento de las coberturas, el aumento en la cantidad de solicitantes y en la flexibilización de algunos requisitos para gestionar la solicitud, lo cual tiene como objetivo facilitar el acceso para los Inquilinos, pero también dar mayor tranquilidad a los Propietarios en tiempos que son complejos para todos.

Con dos productos fuertemente posicionados como son Garantía de Alquiler y el seguro de Automóvil, estamos trabajando intensamente en continuar desarrollando las carteras de Residen-

“

**La responsabilidad con la que se manejó la emergencia sanitaria, realizando un seguimiento permanente de la situación con el fin de preservar en todo momento la salud de quienes nos rodean. Junto con el equipo gerencial, y con el asesoramiento correspondiente de personal médico, confeccionamos un Protocolo de Actuación para enmarcar el restablecimiento de las actividades presenciales.**

cia y Empresa, donde hay mucho para crecer y para trabajar junto a los Corredores en cuanto a la concientización de la relevancia de tener esos riesgos cubiertos.

**Pyme Full, cobertura superior**

Recientemente lanzamos un nuevo producto denominado Pyme Full, un

seguro muy completo, con un nivel de cobertura superior al mercado a un precio muy competitivo que apunta a un sector que se vio muy castigado. Es una póliza a primer riesgo, ampliando la cobertura tradicional de Incendio y riesgos aliados, con la asistencia de Porto Servicios que aporta una solución integral de primer nivel ante urgencias para los servicios de Sanitaria, Electri-

**DEBITO**  
automático 

**VISA**

la forma más fácil de pagar tus cuentas

Adherite ingresando a: [www.visanetpagos.com.uy](http://www.visanetpagos.com.uy)

o al teléfono: **29000 222**

Si como profesional esta interesado en aceptar Visa como forma de pago, consulte en [www.visanet.com.uy](http://www.visanet.com.uy)

cidad, Vidriería y Cerrajería. Además, la contratación del producto es muy simple, 100% autónoma para el Corredor Asesor, prescindiendo totalmente de la inspección del riesgo y obteniendo el certificado de cobertura inmediatamente.

### **Corredores Asesores, campaña de premiación**

**El Corredor Profesional y PORTO SEGURO. Lo escuchamos. ¿Existe sintonía entre la dinámica de dicha relación en la plaza uruguaya**

“**Con dos productos fuertemente posicionados como son Garantía de Alquiler y el seguro de Automóvil, estamos trabajando intensamente en continuar desarrollando las carteras de Residencia y Empresa, donde hay mucho para crecer**

### **y la que se da en la matriz?**

Sí, la sintonía es total. Tanto para Casa Matriz como para Porto Seguro Uruguay, el vínculo estrecho entre la Compañía y el Corredor Asesor es parte de nuestra esencia, nos caracteriza y guía nuestra actuación. Siempre decimos que es nuestro socio de negocios y eso se ve reflejado en la forma en que trabajamos: haciéndolo parte de nuestras decisiones, solicitando su participación en todas las áreas que hacen al core del negocio e incentivando su crecimiento constantemente.

En Porto Seguro todos los Corredores matriculados cuentan con Ejecutivo Comercial asignado y también con referentes del equipo de Siniestros para garantizar respuestas ágiles y personalizadas en cada situación.

Además, hacemos mucho foco en gene-

rar campañas que incentiven el aumento de pólizas vigentes de cada Corredor Asesor; en este momento, por ejemplo, estamos llegando a etapas finales de una campaña de premiación a la producción generada por cada uno a lo largo de todo el año.

### **Las campañas de prevención, los niños en edad escolar**

**PORTO SEGURO impulsa políticas de prevención en el tránsito. ¿Puede darnos su impresión al respecto?**

Desde hace mucho tiempo impulsamos políticas de prevención de siniestros de tránsito porque lo entendemos como una parte importante de la educación que queremos transmitir a la sociedad, buscando mejorar el comportamiento en el tránsito y con el objetivo final de disminuir la mortalidad y la cantidad de heridos graves en siniestros viales. En los últimos años decidimos enmarcar todas esas iniciativas en un programa de Responsabilidad Social que denominamos “Tránsito + Seguro”. Este programa abarca diversas acciones en diferentes puntos del país entre las que se destacaron la Escuela de Conducción en el Centro de Protección de Choferes, que llevamos adelante junto al Instituto de Seguridad Vial (ISEV) y en la cual se recibían cerca de 100 niños y niñas de la Escuela Pública por semana.

Otra de las iniciativas destacadas y que debido a la pandemia adquirió especial relevancia, es la columna radial en la que semanalmente desarrollamos temas de interés respecto a la educación y seguridad en el tránsito, con una dinámica fresca e instructiva a cargo de expertos en la temática y con la participación de Gerentes de diferentes áreas de la Compañía.

También en nuestras redes sociales institucionales y otros medios de comunicación masiva generamos campañas de comunicación responsable, brindando consejos para la prevención de todo tipo de siniestros.

“Tránsito + Seguro” es un programa dinámico, que vamos construyendo y modificando permanentemente a través de diferentes iniciativas que buscan llegar creativamente para concientizar a diferentes segmentos de la población sobre estos temas tan importantes.

### **El aniversario de revista PÓLIZA**

**PÓLIZA 30 años. PORTO SEGURO siempre presente. ¿Cuál es el mensaje de Fernando Viera?**

Desde sus comienzos Porto Seguro y Revista Póliza han mantenido un vínculo profesional muy fluido, entendemos que el espíritu de la publicación está alineado a los valores de la Compañía y eso nos ha mantenido muy cercanos. Para nosotros es muy importante la posibilidad de acercarnos a los lectores para transmitir conceptos acerca de los seguros, la importancia de éstos en tiempos difíciles y su función a nivel social.

En este importante hito que significa el 30° aniversario de Revista PÓLIZA, saludamos afectuosamente a Diego Martínez y su equipo, por esta gran trayectoria en la que han demostrado gran profesionalismo y dedicación. ¡Felicitaciones!



**Cajaraville Seguros**  
Seguros Personales: Usted Primero  
Seguros Generales

W. Beltrán 543 Tel.: 4442 9961 - Cel.: 095 224 604  
Minas / Lavalleja

mail info@cajaravilleseguros.com

# NGS seguros cumple 150 años en el mercado uruguayo, cumpliendo!

*NGS Seguros cumple 150 años como protagonista del mercado asegurador uruguayo desde 1871, cuando el capitán de fragata Norris Goddard funda N. Goddard Seguros. Junto a otras pioneras que se iniciaron en este sector hoy, es la única de aquel grupo precursor que continúa operando en el mercado con un crecimiento constante y adaptándose a los cambios de este mundo tan dinámico.*

**Luis Puig es Director Ejecutivo de NGS Uruguay desde 1996 a la fecha.** Logró posicionar a la empresa como broker de seguros líder del mercado en menos de 10 años y la condujo hacia la profesionalización y mejora continuas, haciendo posible su crecimiento constante en el sector.

Lo que diferencia a NGS es su apuesta a la profesionalización. Su equipo de 50 personas está capacitándose permanentemente, aprendiendo y desarrollando capacidades para brindar el mejor servicio y asesoramiento a sus clientes. Es por esto que las empresas más importantes del país eligen a NGS como asesor para proteger su patrimonio y asegurar la sustentabilidad de su negocio.

La misión de NGS Seguros en estos 150 años fue asesorar a sus clientes, de manera profesional y responsable, brindándoles el mejor servicio disponible del mercado asegurador, incluyendo el pago justo y a tiempo de sus siniestros.

Cada cliente que busca NGS Seguros, busca un mejor asesoramiento. Las pólizas han cambiado, cada vez son más dinámicas, hay nuevas coberturas disponibles en el mercado, tanto a nivel nacional como internacional, por tanto el cliente valora que su programa de seguros esté acorde a sus necesidades, con coberturas modernas, hechas a medida.

Brindar esto, a NGS Seguros le da una fortaleza muy grande, sumado a los más de 25 años como representantes exclusivos de Aon, broker de seguros líder en el mundo, con acceso a coberturas de primer nivel en los mejores mercados del mundo.

**Personas y empresas ¿qué sienten frente a la acción de NGS?**

NGS Seguros lleva 150 años ahorrándole a



Luis Puig es Director Ejecutivo de NGS.

las empresas mucho tiempo, dinero y preocupaciones. Brinda asesoramiento sin que este signifique un gasto adicional. Incluso

“

**La misión de NGS Seguros en estos 150 años fue asesorar a sus clientes, de manera profesional y responsable, brindándoles el mejor servicio disponible del mercado asegurador, incluyendo el pago justo y a tiempo de sus siniestros.**

obtiene primas más convenientes gracias a su poder de negociación con las aseguradoras. Dada la extensa oferta de productos y planes de cobertura del mercado, es de suma importancia contar con la asesoría de

un corredor debidamente certificado para así tomar una decisión acertada a la hora de adquirir una póliza lo más acorde posible a las necesidades personales o empresariales. Y sus clientes tienen cada vez más conciencia del valor de contar con un corredor profesional ya que hay grandes patrimonios en juego. De hecho cada vez más se ve que el responsable de comprar seguros en una empresa está tendiendo a ser un “risk manager”, especialista en compra de seguros, facilitando el diálogo con los corredores y asesores.

Siempre con su visión de mantener su liderazgo en el mercado, mejorando continuamente procesos, adelantándose a los requerimientos de cada cliente y apoyados, en todo momento en su equipo de expertos, en una búsqueda permanente por alcanzar



Luis y Alberto Puig.



la excelencia, y así consolidar una empresa rentable y duradera en el tiempo.

### ¿Qué pasará en los próximos 150 años?

En principio, podemos saber que NGS Seguros seguirá ofreciendo respuestas globales para un mundo cambiante, pero también podemos deducir que algunos servicios se potenciarán.

**Para empezar, el seguro de Vida.** Más aún si en Uruguay se sanciona una ley de

“ ***Siempre con su visión de mantener su liderazgo en el mercado, mejorando continuamente procesos, adelantándose a los requerimientos de cada cliente y apoyados, en todo momento en su equipo de expertos, en una búsqueda permanente por alcanzar la excelencia, y así consolidar una empresa rentable y duradera en el tiempo.*** ”

seguro obligatorio de Vida, como existe en otras partes del mundo. Tanto las aseguradoras de Vida como los corredores deberán orientar a los gobernantes para explicarles los múltiples beneficios que tiene para el trabajador y la economía contar con este seguro. En este sentido hay algunos gremios que se han adelantado y han negociado para su sector un seguro de Vida para todos a cargo de la empresa donde trabajan.

Una rama que puede tener un crecimiento importante es **el seguro de Caución**, instrumento clave para que en las operaciones comerciales y jurídicas no haya riesgos de incumplimiento. En otros países, los **seguros de Fianzas** se utilizan para un abanico

mucho más grande, como por ejemplo en la justicia. Ahora se están usando en Uruguay como garantía de pago ante alquileres, en depósitos de gran superficie, o en lugar de un aval bancario o de la hipoteca de un inmueble, tenemos que avanzar en ese rumbo de expandir el abanico. Esto sumado a que ahora en Uruguay contamos con un **seguro de Crédito** que garantiza la cobranza de una empresa tanto en ventas domésticas como en exportaciones.

**El seguro de automóviles** también debería crecer, si bien tenemos una ley que obliga a todos los automóviles a tener un seguro, por falta de fiscalización hay muchos autos que hoy no poseen cobertura. El mecanismo de control sería muy sencillo con la tecnología que disponemos hoy, tan simple como usar las cámaras en los peajes de todo el país para que, al leer la matrícula, detecte si cuenta o no con seguro. Es importante llegar al 100% de vehículos asegurados para garantizar que se cumpla el espíritu con el que fue creado el SOA.

Otro producto podría crecer es **el seguro de Responsabilidad Civil**. Las sumas aseguradas que se están contratando están muy por debajo de lo que deberían estar. Hoy, un daño a un tercero puede implicar una pérdida muy importante de dólares y se debe ofrecer a los asegurados pólizas mucho más comprensivas de las que tienen ahora.

**El seguro de Directores & Oficiales (D&O)** es una cobertura que protege el patrimonio personal de directores y gerentes por cualquier problema, error, reclamo o perjuicio que puedan tener en el ejercicio de su función. En países desarrollados las

empresas brindan esta cobertura como parte del contrato de trabajo de sus ejecutivos. En Estados Unidos ningún empresario comienza a trabajar como director o gerente sin esta póliza.

Por último, como consecuencia de los nuevos tiempos en que los cambios tecnológicos nos han hecho muy dependientes de internet ya sea por vía del teletrabajo o por los datos almacenados es que se hace muy importante **el seguro Cyber Risk** que protege a las empresas de los ataques cibernéticos. Es de los seguros que ha tenido más crecimiento a nivel mundial y que seguramente tendrá la misma tendencia en nuestro país.

**150 años gracias a nuestros clientes, amigos, aseguradoras y todo el equipo de NGS Seguros.**

# El dolo del asegurado

**Expresa el artículo 37° de la Ley de seguros 19.678:** “(Siniestros causados con dolo o culpa grave. Vicio propio). El asegurador no está obligado por los siniestros causados con dolo por parte del tomador, el asegurado o el beneficiario, o con dolo por parte de las personas por las que aquéllos deben responder, salvo pacto en contrario. El asegurador podrá

“**Recordemos que el dolo eventual se configura cuando la conducta de la víctima encierra tal peligrosidad que resulta asimilable al dolo, el sujeto actúa aunque exista la posibilidad de dañar, o del resultado dañoso, aspecto que no descarta y del cual es consciente.**”

establecer en el contrato la culpa grave del tomador, asegurado o beneficiario como causa de exclusión de su responsabilidad. El asegurador no indemnizará los daños o pérdidas producidos por el vicio propio de la cosa, salvo pacto en contrario”.

## La exclusión

Es decir que, en cuanto al dolo, en virtud del artículo 37, el asegurador “no está obligado”, es decir podrá excluir los siniestros causados con dolo por parte del tomador, asegurado o beneficiario, o con dolo por parte de las personas por las que deben responder, salvo pacto en contrario.

Esto nos introduce en un tema de gran importancia teórica y práctica como es el dolo en materia de seguros o el dolo del asegurado.

Antes que nada, corresponde aclarar que el caso del dolo del asegurado deberá excluirse siempre, no puede ser potestad del asegurador excluirlo o no.

## El dolo es inasegurable

Por esto es poco feliz la expresión “no está obligado” que emplea la ley en relación al dolo. Lo mismo el colocar el “salvo pacto en contrario” luego de la coma, al final del párrafo primero, pues parecería que aplicara esta posibilidad de pacto a todo el artículo, cuando lo

adecuado es que se aplique solo al dolo de las personas por las que responda el asegurado. Esto último es claro en los seguros en que se cubre por ejemplo el dolo del empleado -comúnmente conocido como infidelidad del empleado en seguros de responsabilidad civil profesional y otros-.

El dolo es inasegurable, desde el inicio y aunque la póliza no lo excluya a texto expreso, aun cuando no estuviera su exclusión en la ley, pues el dolo destruye la aleatoriedad del riesgo, su carácter de incierto, fortuito y probable, con lo cual ataca la base técnica misma del contrato de seguro. Los caracteres del riesgo asegurable, deben ser respetados sin dobleces ni dudas.

Esto es lo que hace también al dolo en materia de seguros de interpretación estricta, porque su contracara es la inasegurabilidad, que a la hora del siniestro se traduce en la pérdida del derecho a la prestación prometida al asegurado. No es siquiera una exclusión o riesgo no cubierto factible de pactar en la póliza, como sí lo es la culpa grave, en legislaciones que la admiten como tal, pasible de cobertura.

## La intencionalidad, el dolo “eventual”

El dolo en seguros es intencionalidad, no es negligencia, ni siquiera extrema. Es por esto que no comparto las posiciones que admiten el dolo eventual en materia de seguros, aspecto que se discute notoriamente en nuestro derecho en relación al seguro obligatorio automotor (SOA) sobre todo a nivel jurisprudencial.

Recordemos que el dolo eventual se configura cuando la conducta de la víctima encierra tal peligrosidad que resulta asimilable al dolo, el sujeto actúa aunque exista la posibilidad de dañar, o del resultado dañoso, aspecto que no descarta y del cual es consciente.

Y más allá de las posiciones que comparten o no su inclusión a nivel civil y no solo penal en nuestro derecho, el fondo del asunto radica en que el dolo en seguros es específico, y de interpretación estricta, pues sus consecuencias son la pérdida del derecho a indemnización o



Por Andrea Signorino Barbat

prestación del asegurado o del beneficiario en su caso.

Las conductas negligentes, aun graves o extremas pueden ser excluidas de la cobertura lo cual trae como contracara que pueden ser cubiertas, lo cual no ocurre en el dolo que es inasegurable y excluido aun sin norma expresa, por destruir las bases técnicas sobre las que se sustenta el contrato de seguros.

A estos argumentos podría sumarse la intencionalidad en relación al seguro, pero hay que ser precisos en esto.

**Dolo y fraude**

El dolo en seguros puede tener como uno de sus objetivos el lograr la indemnización o prestación prometida por el asegurador en favor del asegurado, del beneficiario o de cualquier interesado en ellos, pero esto no es condición sine qua non.

Aquí el dolo puede confundirse con el fraude, pero no es lo mismo.

El dolo es uno de los caracteres integrantes del fraude, pero no

el único (artículo 38 de la ley de seguros).

Empero, incluso si el dolo no tuviera esa intención, seguiría siendo dolo y habilitaría la no indemnización o prestación. Si por ejemplo yo utilizara mi vehículo asegurado como arma contra un terce-

ro, atropellándolo intencionalmente, y aunque no pensara en accionar así para lograr la indemnización del seguro, estaría incurriendo en dolo, en una actitud intencional que enerva la aleatoriedad del riesgo, que influye en el riesgo haciendo que su ocurrencia sea voluntaria y no fortuita.

Además, el artículo 37 –al igual que el 33- no menciona al dolo eventual como causal de nulidad, anulabilidad del contrato ni de exclusión de cobertura. En vistas a que la problemática del dolo eventual está instaurada en nuestra jurisprudencia, en relación al SOA desde hace ya varios años, podría haberlo incluido el legislador, para zanjar la discusión o dar lineamientos al respecto, pero no lo hizo. Esto significa que el dolo eventual no está aceptado en nuestro derecho de seguros vigente y recientemente modificado. Y si el dolo eventual no se acepta para un seguro



**MÁS DE 25 AÑOS TRABAJANDO CON PROFESIONALISMO E INDEPENDENCIA**

**AUTO DATA**

CONSULTORIA Y ASESORAMIENTO PROFESIONAL EN AUTOMOTORES

Tasaciones de valor real actual de automotores y equipos, individuales y flotas

Base de datos con identificación y valorización venal de todo el parque automotor nacional

Análisis completos, consultorías y estadísticas de ventas del mercado automotor por mes y año

Tel.: 2622 1483\* | [www.autodata.com.uy](http://www.autodata.com.uy) | [oficina@autodata.com.uy](mailto:oficina@autodata.com.uy)



“ **El dolo en seguros puede tener como uno de sus objetivos el lograr la indemnización o prestación prometida por el asegurador en favor del asegurado, del beneficiario o de cualquier interesado en ellos, pero esto no es condición sine qua non.** ”

voluntario, regido por la Ley N° 19.678, menos debe serlo en un seguro obligatorio donde rigen especiales principios como ser la universalidad de la cobertura, es decir la cobertura de todas las víctimas salvo contadas excepciones, y la objetividad de la cobertura, o sea, la independencia de la culpa.

### El caso del suicidio

Es por esto que en mi opinión en seguros de vida, el suicidio es pasible de cobertura, luego de transcurrido un cierto plazo desde la contratación del seguro. Transcurrido ese plazo que en general es de dos o tres años, el asegurador no puede invocar el suicidio como causal de exclusión.

La Ley N° 19.678 no habla de la circunstancia del suicidio –al contrario, en el artículo 97 habilita el pacto de causales de exclusión sin limitaciones- como sí lo hacia el artículo 698 del Código de Comercio que establecía la nulidad de la cobertura del suicidio -el seguro de vida es nulo si la persona que ha hecho asegurar su vida se suicida-, lo cual dividía las posiciones sobre si se trataba de una norma de orden público o no, y por lo tanto si era pasible de pactarse su cobertura en las pólizas o no.

La doctrina también distingue si el suicidio es consciente, o inconsciente, análisis que excede los alcances de este artículo. Aquí solo decir que, en mi concepto, en caso de suicidio si bien existe dolo, intencionalidad, por supuesto que el individuo debe ser consciente de ello pues la inconsciencia anula la intención. Además, dicho dolo para el seguro podría tener la intención de lograr la

prestación del asegurador, en el caso a favor del beneficiario, con lo cual podrá configurarse tanto en el asegurado como en el beneficiario.

Dicha intención deberá comprobarse, - en extremo difícil por cierto si se trata de un seguro de vida puro o de fallecimiento, no tanto cuando se trata de otro tipo de seguros de personas como ser de accidentes personales si el asegurado está vivo- y deberá tratarse de intención de favorecerse o favorecer a otro con el seguro.

No obstante, aplica lo ya dicho sobre esta intención. Aun cuando la intención no fuera la de favorecerse del seguro, la aleatoriedad del riesgo se altera con la voluntariedad, con lo cual aun cuando la intención estuviera alejada de la antedicha, no debería otorgarse la prestación.

### La espera

Ahora bien, si trascurren dos o tres años, o incluso menos, más allá que el asegurador fije dicho plazo como forma de compensarse los costos de ese seguro emitido, lo cual es un aspecto técnico-actuarial más que meramente comercial, no se puede afirmar que esa intención del asegurado al contratar el seguro se haya dado.

El suicida, difícilmente contrate un seguro para esperar un plazo, para luego

suicidarse, y menos con la intención de cobrar el seguro. El suicida es una persona que decide suicidarse y lo hace, en general, de inmediato a tomar la decisión.

Y aunque así no fuera, el asegurador no va a poder comprobar la intención luego de un plazo de espera razonable. Por lo tanto, en caso de duda, la decisión debe ser favorable al asegurado. Es pues, factible la cobertura del suicidio luego de transcurrido un plazo, ya que desalienta el comportamiento suicida del asegurado y a su vez compensa al asegurador de sus costos. Cumple así, además, el seguro, su finalidad social de dar alivio económico al familiar beneficiario o simplemente cumpliendo la voluntad del asegurado de beneficiar a una persona o institución.

Nuevamente queda en evidencia que el dolo en materia de seguros debe ser de interpretación estricta, es intención, no negligencia siquiera extrema.

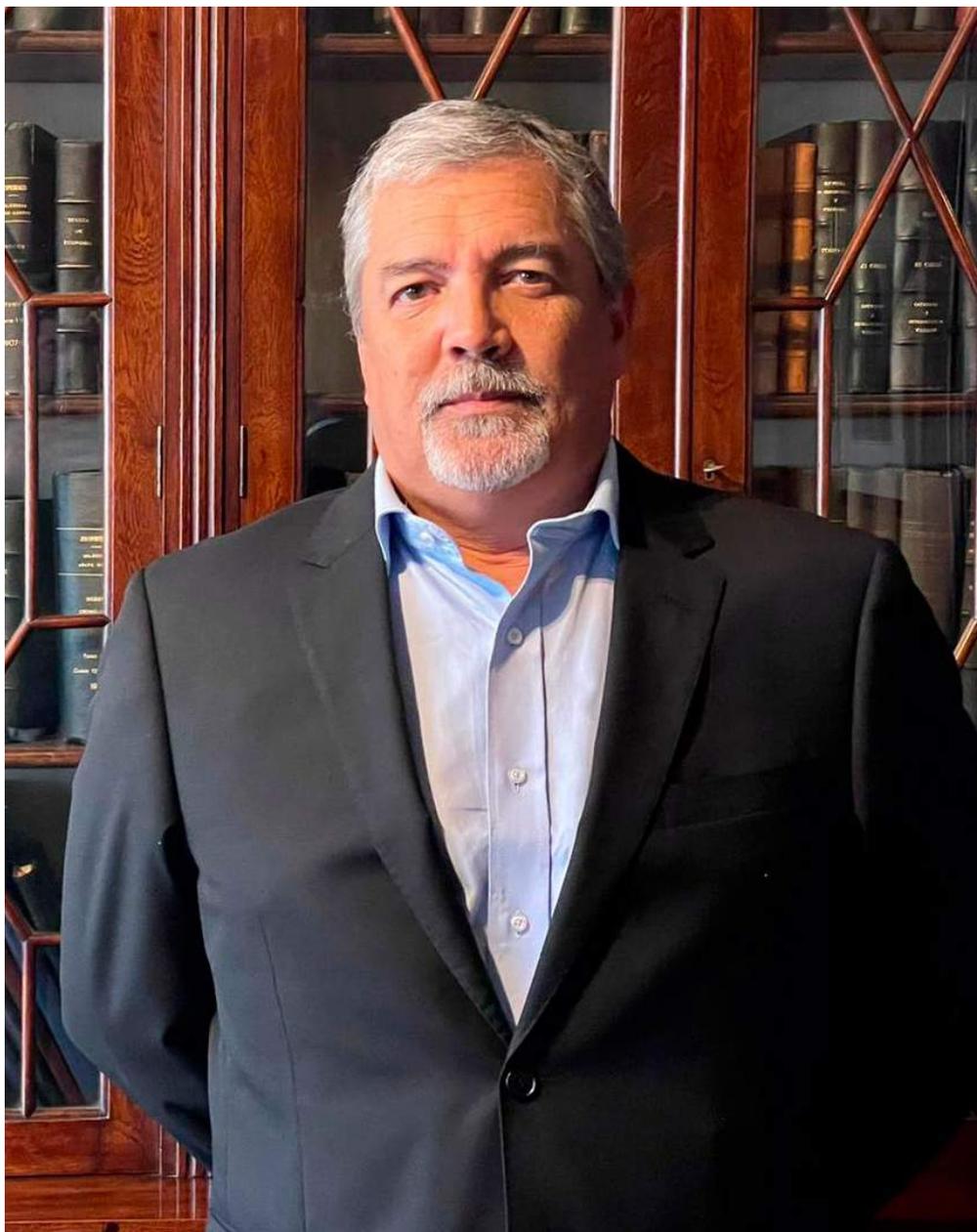
• **Andrea**  
• **Signorino Barbat**

Asesora especialista en  
seguros y reaseguros.  
Secretaria general de AIDA Mundial.  
andreasignorino@gmail.com

*Con Juan Pablo Risso*

# Capacitación de los colegas, fundamental para lograr el profesionalismo en nuestra actividad

**En diciembre de este año, APROASE estará alcanzando el 75° Aniversario de su creación. Con más de 500 Corredores y Agentes en sus planillas de afiliados, la institución marca presencia asimismo en organizaciones internacionales de la actividad aseguradora. Juan Pablo Risso, presidente de APROASE, ilustró a PÓLIZA respecto a tópicos que su gestión ha priorizado y en cuanto a acciones que se desarrollan a efectos de cumplir con los mismos.**



*Juan pablo Risso.*

***Tenga a bien informarnos sobre APROASE, qué es, desde cuándo, sus actuales autoridades, inicio y fin de este mandato.***

A.PRO.A.SE. es una asociación civil sin fines de lucro que reúne a más de 500 corredores y agentes de seguros del Uruguay.

Fue fundada el 10 de diciembre de 1946 y actualmente es miembro de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE), del Bureau International des Producteurs et Reassurances (BIPAR), del Club de Asociaciones de Corredores del Mercosur (MERCOSSEG) y de la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay.

“***Cada agrupación integrante mantiene su independencia para abordar las distintas problemáticas del mundo del seguro. Sin perjuicio de ello, en algunos temas que tenemos una coincidencia total se han realizado acciones en conjunto.***

### **El respeto recíproco a la cartera**

Nuestra esencia radica en la defensa y jerarquización de la profesión, evitando la competencia ilícita y contribuyendo a su vez a la difusión de la actividad. Trabajar sobre la profesionalización de los corredores y agentes de seguros, buscando la excelencia a partir de una capacitación de calidad y fomentando el sentimiento de solidaridad entre los asociados y el respeto recíproco a la cartera, son nuestros principales objetivos.

Por ello, desde nuestros inicios hemos desarrollado una actividad creciente e ininterrumpida de representación y custodia de los intereses de cada uno de los agremiados, incorporando hoy en día esta herramienta tecnológica, que indudablemente será un apoyo más a la gestión.

### **Los objetivos**

En ese sentido y por más de 74 años ha sustentado su actividad en base a una serie de objetivos sociales específicos, que pueden resumirse de la siguiente

forma:

A. Trabajar sobre la jerarquización, reconocimiento y difusión de la actividad aseguradora.

B. Defender los derechos de los Profesionales Asesores en Seguros y garantizar el cumplimiento de los mismos por parte de las instituciones relativas al sector.

C. Fomentar la unión de todos los Profesionales Asesores en Seguros, promoviendo así el sentimiento de solidaridad entre los asociados, el respeto recíproco a la cartera y una práctica ética de la profesión.

D. Trabajar sobre la profesionalización de los corredores y agentes de seguros, buscando la excelencia a partir de una capacitación técnica de alta calidad.

E. Promover el relacionamiento con asociaciones análogas de ámbito nacional como así también los vínculos transnacionales.

F. Amparar el derecho a la libre elección del Profesional Asesor en Seguros por parte del asegurado.

### **¿En qué aspectos, como Presidente, ha enfatizado su gestión?**

Básicamente en honrar los principios mencionados que recibimos como legado de nuestros antecesores.

En estos tiempos, fundamentalmente tuvimos que centrarnos en la defensa de la figura del corredor asesor cuando quiere ser desplazada por otras figuras que no tienen ni la capacidad ni el profesionalismo para asesorar correctamente a los clientes. Es este el hecho fundamental para la salud de nuestro mercado asegurador, impedir que personas no idóneas intermedien en nuestra actividad.

### **La capacitación**

En otro plano hemos prestado mucha atención en la capacitación de los colegas algo fundamental para lograr el profesionalismo en nuestra actividad que mencionamos anteriormente. Tenemos en el presente una comisión de capacitación y comunicaciones que trabajó arduamente en la organización de distintos cursos, charlas y talleres, incluso en los momentos de pandemia, realizando las mismas por la plataforma zoom, con gran éxito de convocatoria. Además el uso de esta plataforma ayudó para que muchos colegas del interior del país pudieran participar.

“**Nuestra esencia radica en la defensa y jerarquización de la profesión, evitando la competencia ilícita y contribuyendo a su vez a la difusión de la actividad. Trabajar sobre la profesionalización de los corredores y agentes de seguros, buscando la excelencia a partir de una capacitación de calidad y fomentando el sentimiento de solidaridad entre los asociados y el respeto recíproco a la cartera, son nuestros principales objetivos.**

### Los clientes, la ley de seguros

**¿Cree que APROASE es un interlocutor de referencia en la actividad de seguros uruguayo, en particular con el sistema público y con las compañías?**

APROASE con sus 74 años de historia es un componente fundamental en el mercado del seguro, tenemos reuniones periódicas tanto con las compañías privadas como con el Banco de Seguros donde, intercambiando puntos de vista, podemos hacer sugerencias, siempre en un marco de respeto y cordialidad, para mejorar, en algunos aspectos la comercialización de seguros y el mercado de seguros en general. El asesor de seguros es quien está en contacto directo con los clientes, por lo que tiene de primera mano la percepción de algunas dificultades o aspectos a mejorar y es a partir de este hecho que interactuamos con el BSE y las compañías privadas.

**¿Percibe progresos con la vigencia de la ley de seguros?**

El progreso fundamental es tener una ley de seguros más moderna que el código de comercio que nos regía que era muy antiguo.

Si bien tuvimos y tenemos algunos matices con algunos artículos, y así se lo hicimos saber a la comisión de Legislación del Parlamento, en definitiva es una mejora tener una ley específica en materia de seguros

### La Federación

**¿Qué reflexiones le merece el rol que viene cumpliendo APROASE en la creación de la Federación?**

Fundamental, siendo la agrupación con mayor cantidad de socios, con la mayor trayectoria e historia, es un integrante fundamental

Es de destacar que la Federación es una asociación de las entidades de corredores y agentes de seguros, que tendrá como fin la profesionalización, matriculación de los colegas a efectos de que el corredor asesor siga siendo fundamental para el mercado de seguros

Cada agrupación integrante mantiene su independencia para abordar las distintas problemáticas del mundo del seguro. Sin perjuicio de ello, en algu-

**PORTO SEGURO**  
SEGUROS

**PÓLIZA**  
SEGUROS Y FINANZAS

**PORTO SEGURO**  
SEGUROS

Edición Especial Noviembre de 2007 \$60

**Responsabilidad del productor-asesor de seguros**

**El valor del Corredor**

**Corredores de seguros del Uruguay**  
INFORME ESPECIAL

**Coberturas para deportistas y artistas**



# APROASE

Agrupación de Profesionales Asesores en Seguros

“

**Tenemos en el presente una comisión de capacitación y comunicaciones que trabajó arduamente en la organización de distintos cursos, charlas y talleres, incluso en los momentos de pandemia, realizando las mismas por la plataforma zoom, con gran éxito de convocatoria.**

nos temas que tenemos una coincidencia total se han realizado acciones en conjunto

#### **Lo que falta**

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

El corredor asesor debe profundizar por el lado de la capacitación, siempre están surgiendo nuevas coberturas y planes, para lo que debemos estar actualizados, ese el punto fundamental por el que trabajamos en nuestra comisión de capacitación y en el que también se centrará el trabajo de la Federación.

***¿Qué materias pendientes le van quedando en este período como Presidente de APROASE?***

No es que veamos materias pendientes de esta directiva que termina el mandato a fin de año. Lo que esperamos es que las nuevas autoridades profundicen y continúen por el camino de defensa y jerarquización de nuestra profesión.

Este es el norte que nos marcaron nuestros antecesores y que por más de 74 años llevó adelante APROASE como principios irrenunciables.

#### **El Corredor, un médico de cabecera**

***Póliza, años atrás, desde sus espacios editoriales, sostuvo que el Corredor de Seguros es un médico de cabecera de los bienes personales y familiares. ¿Qué comentarios le merece esa afirmación?***

Sin lugar a duda es una buena definición, sobre todo en estos últimos tiempos en que la figura del corredor asesor se ha pretendido por algunos actores del mercado ser desplazada por plataformas, call center etc.

No se puede comparar la venta de productos que se hace vía web con la contratación de un seguro. Para esto es fundamental el asesoramiento de un profesional preparado para aconsejar a los potenciales clientes en relación a sus necesidades de cobertura, para poder optar por el plan de seguros que más se adapte a cada caso en particular. La labor del corredor no termina con la contratación de la póliza. Más bien ella es el inicio de una relación de servicio donde el cliente puede dirigirse ante cualquier dificultad o duda, fundamentalmente en caso de siniestro, donde los clientes pueden contactarse para recibir en el momento adecuado el asesoramiento sobre los pasos a seguir, para obtener la indemnización justa con relación a la cobertura contratada.



# La transformación empresarial, reformulando el futuro



**He tenido la suerte de colaborar** en importantes y apasionados proyectos de gestión de cambio, en diversas multinacionales aseguradoras, como CIO de estas.

Asimismo, he participado desde el minuto cero en el diseño y ejecución de

redes de valor añadido para el sector asegurador en España y LATAM, que han supuesto un cambio exponencial de los mecanismos del seguro en diversos países.

Hoy en día, donde la “transformación” es más evidente que nunca, me encanta

su equipo directivo para tener “mentes más abiertas al cambio” para un mundo que se está reformulando.

Desde que la pandemia del Covid-19 se presentó a escala mundial, hace casi dos años, nuestras vidas se han visto afectadas por grandes transformaciones. Medidas como las restricciones a la movilidad o la distancia social han precipitado un proceso que ya se había desencadenado, si bien a un ritmo inferior: la digitalización.

Steve Jobs decía que él no miraba lo que hacían sus competidores, simplemente definía lo que quería hacer y a eso se dedicaba.

Este mismo enfoque es el que debiéramos tener respecto a la transformación. No se trata de copiar lo que todos hacen, instalar la misma y probada tecnología, sino de “reformular” nuestro negocio, nuestra oferta de valor y de cómo, aplicando el sentido común bajo un enfoque de adentro hacia afuera y usando las herramientas tecnológicas disponibles, logramos lo que todos nosotros como clientes queremos: ser el “centro”, queremos una atención VIP, de calidad hasta en los servicios masivos o intermediados como es el caso del sector asegurador. NO más colas para hacer un trámite, NO más transacciones complicadas o imposibles, SÍ a la simplificación y a la hiperautomatización de los procesos, SÍ hacer entendibles y fáciles los procesos para los clientes, y sobre todo, SÍ a la omnicanalidad de acceso para cualquier gestión. La pandemia dibuja nuevos riesgos que sobrevuelan las sociedades modernas. Por eso los consumidores buscarán protecciones holísticas, es decir, soluciones aseguradoras que abarquen las distintas facetas de su vida. En este punto, se valora la capacidad que tiene el seguro de acompañar

“**Si tuviera que poner un acento en los proyectos de transformación, mi experiencia me diría que el factor más relevante de todos sigue siendo el “factor humano”, y es aquí donde la gestión de la cultura y de los potenciales cambios, realmente hace la diferencia.**”

impulsar proyectos de cambio con mi equipo y dentro de pfs, un grupo de activos que apoyados en la experiencia del negocio y las palancas tecnológicas, está focalizado en la colaboración hacia una transformación eficiente en nuestros clientes.

Me gusta transmitir a los directivos con los que habitualmente colaboro que “nuestra propiedad intelectual es la expresión tecnológica de nuestro conocimiento del negocio”. Basado en este paradigma y en mis experiencias de más de 20 años de profesión, he venido colaborando con la revista PÓLIZA con artículos y ensayos de opinión sobre diversos temas de actualidad en un mundo de continuo cambio acelerado.

## La digitalización

¿Cuántas de ellas fueron motivo de reflexión, para un país tan querido para mí, como lo es Uruguay?, lo desconozco. Pero sí espero haber roto el escepticismo de algún presidente y de



Por Mario Martín Conde

y asesorar a personas y empresas en materia jurídica y legal, pues la regulación tiene una creciente influencia en la vida cotidiana. De eso se trata la transformación digital, de aplicar el sentido común bajo un enfoque “inside out” (de adentro hacia afuera)!

### El factor humano

Si bien hoy en día la tecnología es una palanca para mover los cambios en el negocio, y sin ella muchos no serían posibles, en mi opinión, la tecnología es un factor sobrevalorado en muchos casos en los procesos de Transformación. Debemos ver a la tecnología como un “habilitador”, como un conjunto de herramientas a las que, dándoles el uso adecuado, facilitan nuestra visión e implementación de la transformación. Por otro lado, la tecnología es un elemento que nivela la partida en presencial en donde las empresas nuevas y/o pequeñas tienen acceso a las mismas tecnologías de las empresas grandes y no cuentan con el hándicap negativo de tener una memoria histórica que les hace quedarse muchas veces en su “zona de confort”.

Si tuviera que poner un acento en los proyectos de transformación, mi experiencia me diría que el factor más relevante de todos sigue siendo el “factor humano”, y es aquí donde la gestión de la cultura y de los potenciales cambios, realmente hace la diferencia. En este terreno es donde muchas organizaciones marcan la diferencia al crear equipos conjuntos con sus clientes, empleados y proveedores para el cumplimiento de los objetivos comunes, asumiendo el riesgo, pero beneficiándose del valor que los nuevos modelos empresariales les proporcionan, haciendo un valor diferencial que es muy bien aceptado y valorado por sus clientes y colaboradores.

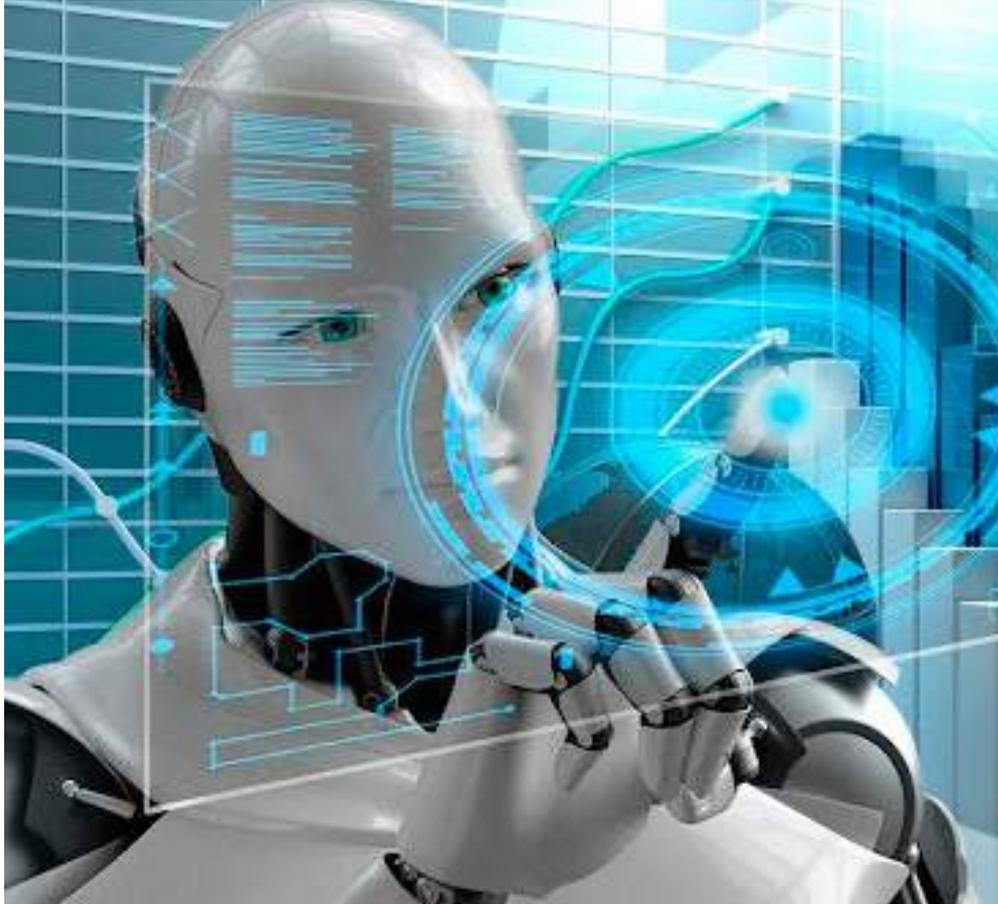
### Los equipos directivos

Finalmente, decir que no es posible una verdadera transformación si no se produce un cambio en el chip de las mentes en los equipos directivos de las organizaciones y ese nuevo chip debe ser gestionado convenientemente porque, en el proceso de transición a esa “nueva empresa” que queremos construir, no se



“

**Desde que la pandemia del Covid-19 se presentó a escala mundial, hace casi dos años, nuestras vidas se han visto afectadas por grandes transformaciones. Medidas como las restricciones a la movilidad o la distancia social han precipitado un proceso que ya se había desencadenado, si bien a un ritmo inferior: la digitalización.**



puede romper ni la operación ni la historia de la organización misma. La manera en la que nuestra organización piensa, es la manera que nuestra organización hace y el quehacer determina los resultados. Hay que dejar de lado todo lo transaccional y proyectarse a relaciones cercanas y de largo plazo en medio de la tendencia a la inmediatez.

### Nuevo liderazgo

Esto me lleva a pensar en la actividad generalizada que se ha instalado durante este período de la pandemia: la “reflexión sobre nosotros mismos”, sentirse uno mismo y trabajar desde ahí para ser mejor y salir más fortalecidos de esta crisis. Este mismo enfoque es el que debiéramos tener respecto a la transformación digital. Hoy más que nunca se necesita de un liderazgo adecuado en las organizaciones, hacerlas menos jerarquizadas y con perfiles enfocados en la autogestión, y que no le tenga miedo a perder su trabajo al asumir riesgos. Recordemos que en el camino de la transformación digital no hay nada asegurado, lo que les funciona a unas empresas puede que no les funcione a otras. Nuevamente para este proceso,

“**Debemos ver a la tecnología como un “habilitador”, como un conjunto de herramientas a las que, dándoles el uso adecuado, facilitan nuestra visión e implementación de la transformación.**

el líder y su valentía tiene un rol preponderante.

La transformación digital no se trata de crear una app, una nueva página web, o agregar funcionalidad a las existentes, se trata de convertirnos en empresas empáticas, menos transaccionales, y en donde los clientes son la razón de ser de lo que hacemos...

### Los objetivos desconocidos

Mi última recomendación se apoya en un reciente artículo de mi amigo Fernando Trías de Bes, escritor y economista español y autor que aborda ensayos empresariales y económicos, donde refleja el paradigma de que no seamos pretenciosos en hacer planes a cinco, tres o dos años vistas. Hace años la tónica podría ser esa, pero en la actualidad más de la mitad de los directivos con los que muchos de nosotros colaboramos nos reconocen que no tiene sentido fijar objetivos a más de un año. Hay que tener en cuenta que una estrategia es la forma de alcanzar un objetivo y en un mundo al revés fijarnos estrategias para objetivos que desconocemos no tiene mucho sentido porque no podemos comprometernos nosotros ni el negocio.

Seguir la estela de organismos internacionales y presidentes de gobierno con la creación de “sus pretenciosas agendas”: 2030, 2050,... ni más ni menos que a treinta años vista! en los momentos actuales pueden desembocar en un “canto al sol”. ¿Tiene sentido fijar objetivos si los que han de comprometerse a ellos, no estarán en la organización? Sin compromiso, ¿qué son los objetivos?

El problema a menudo no es la ausencia de estrategia u objetivos, sino que la rotación directiva deja a las empresas al albur del CEO o presidente de turno, o lo que es lo mismo, sin el compromiso de alcanzar los objetivos por parte de quienes han fijado esos objetivos.

¡Gracias a PÓLIZA por dejarme seguir compartiendo su camino!

• **Mario**  
• **Martín Conde**

Madrid, España.  
DG Estrategia y Desarrollo  
de Negocio en pfs



# LATINBROKER

[www.latinbroker.com.uy](http://www.latinbroker.com.uy)

**REPRESENTACIÓN**  
**Buenos Aires - Argentina**

Esmeralda 920 P: 28 Of. 01 - CP1008  
Tel. +5411 4312 5283  
Fax +5411 4312 9142  
[latbrok@latinbroker.com.ar](mailto: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  
T: (+598) 2626 2009  
e-mail: [latbrok@latinbroker.com.uy](mailto:latbrok@latinbroker.com.uy)

**REPRESENTACIÓN**  
**Asunción - Paraguay**

Ciudad del Vaticano 455 Of. 5  
Tels./Fax: (+595 21) 227 271 - 214 217  
Cels. 0981 430 981 - 0981 413 951  
e-mail: [latbrok@latinbroker.com.py](mailto:latbrok@latinbroker.com.py)

*Con Alberto Panetta*

## En Uruguay está poco desarrollado el Seguro de Vida, pero se percibe un cambio de actitud



*Alberto Panetta.*

**A pocas semanas de completar el período de su presidencia en CUAPROSE, Alberto Panetta realiza un pormenorizado repaso de diversas situaciones relacionadas al seguro, su función y el imprescindible rol del Corredor Profesional. Panetta lo destaca especialmente pues “es quien visualiza los riesgos que el asegurado debe cubrir”.**

**Al mismo tiempo, es muy interesante** la referencia del Presidente de CUAPROSE respecto al interés de los corredores en participar creando “conciencia aseguradora”.

**Tenga a bien informarnos sobre CUAPROSE...**

CUAPROSE es la Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros, fundada el 29 de diciembre de 1993.

Desde sus inicios se caracterizó por tener como principios y valores principalmente la ética, honradez, responsabilidad, vocación de servicio y profesionalismo.

La misión de CUAPROSE está definida por las siguientes acciones:  
Jerarquizar la profesión y defender el rol del Corredor Asesor en Seguros, conscientes de la importancia de su invaluable aporte a la sociedad.  
Crear lazos y vínculos provechosos con las Instituciones Aseguradoras, generando una sinergia que contribuya a un saludable desarrollo del negocio de los seguros.  
Brindar a nuestras firmas asociadas, servicio, acceso a información relevante y oportunidades de capacitación que potencien su crecimiento profesional.  
Y la visión desde su fundación es ser una organización independiente, protagonista y referente en el mercado asegurador, interactuando con todas las instituciones, entidades y empresas vinculadas al negocio, promoviendo la figura indis-

profesionalización de la actividad.  
Seguir procurando por la reglamentación de la actividad.

Apoyar a la Federación de Seguros de Uruguay.

Mantener informados a los socios en relación con lo que acontece en el mercado asegurador.

Participar de distintas campañas de acción social.

Obtener convenios con distintas actividades para beneficio de los socios y su entorno.

Promover y acercar la tecnología a los socios para que utilicen herramientas digitales que permitan maximizar los tiempos de nuestra gestión como corredores profesionales.

Bregar por las buenas prácticas que hacen a esta profesión.

#### Lo cuantitativo

**¿Cree que CUAPROSE es un factor de cantidad y calidad en la actividad de seguros uruguayo?**

Considero que sí, debido a que desde su fundación CUAPROSE ha insistido en el profesionalismo de los corredores para jerarquizar la actividad aseguradora. En cuanto a la cantidad, CUAPROSE representa entre sus asociados un porcentaje importante del primaje total del mercado, lo cual consideramos un dato importante dentro del mercado asegurador.

Respecto a la calidad, nuestra intención es que quien se asocie a CUAPROSE, sea un corredor asesor profesional, es decir, que su actividad principal sea la de corredor de seguros y que le interese participar en crear conciencia aseguradora y la constante capacitación para poder asesorar a los asegurados eficiente y correctamente, brindando un servicio acorde a los nuevos requerimientos.

Además, CUAPROSE aporta como valor a sus socios el estar afiliada a la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay y a COPAPROSE (Confederación Panamericana de Productores de Seguros), instituciones que promueven las buenas prácticas y la capacitación constante. Entre otras acciones importantes para el buen desarrollo de la actividad y la profesión, mantenemos un contacto fluido con todas las compañías de seguros del mercado con las cuales aportamos sugerencias sobre distintos aspectos de la actividad aseguradora.

“**CUAPROSE fue uno de los impulsores de la creación de la Federación, la cual integramos junto a APROASE y al Círculo de Agentes del Banco de Seguros, convencidos que era necesario en estos tiempos estar todos nucleados bajo una Federación.**

pensable del Corredor Asesor en Seguros, en beneficio de los consumidores.

#### ¿Cómo se integra vuestra actual Comisión Directiva?

La actual Comisión Directiva fue electa el 18 de noviembre de 2020, comenzando sus funciones el 24 de noviembre de 2020. El mandato es de 2 años. Y está integrado de la siguiente manera:  
Alberto Panetta – Presidente  
José Luis Urse – Vicepresidente  
Alejandro Izaguirre – Secretario  
Nelly Méndez – Tesorera  
Gonzalo Masini – Vocal  
Gustavo Antonaccio – Vocal  
Marcel Stagnari – Vocal

#### ¿En qué aspectos entiende, como Presidente, que debe enfatizar su gestión?

Entiendo que es productivo enfatizar la gestión en aspectos como la constante

## La ley de seguros, la Federación

### ¿Cómo analiza la vigencia y función de la ley de seguros?

La Ley de Seguros es muy positiva ya que es de orden público.

Moderniza lo dispuesto en el Código de Comercio y las posteriores modificaciones que fueron “aggiornando” al Código, lo cual desemboca en que esta ley, entre otras cosas, homogeniza los plazos, las condiciones básicas, lo que deben decir las pólizas, etc. Por lo tanto, la ley uniformiza las pólizas y el contrato de seguros.

Con esta ley y la anterior de desmonopolización de los seguros, quedan casi todos los actores del mercado regulados, excepto el corredor de seguros, que de acuerdo a la ley de desmonopolización de seguros en el año 1995, se debería haber regulado, podría realizarla directamente el Banco Central del Uruguay.

### ¿Qué papel viene cumpliendo CUAPROSE en la creación de la Federación?

CUAPROSE fue uno de los impulsores de la creación de la Federación, la cual integramos junto a APROASE y al Círculo de Agentes del Banco de Seguros, convencidos que era necesario en estos tiempos estar todos nucleados bajo una Federación.

Las distintas agrupaciones son socias de la Federación, es decir que no hay socios individuales. La finalidad es poder contar con un registro de todos los mediadores de seguros.

No tiene carácter reivindicativo y contribuirá a la profesionalización de la actividad dando cursos y otorgando una matrícula a aquellos que estén registrados.

## El seguro de vida, los riesgos a identificar

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

Percibimos que en Uruguay está muy poco desarrollado aún, el Seguro de Vida, probablemente por un tema cultural, pero se percibe un cambio de actitud en cierta población que ante la inminente reforma del sistema previsional a mediano plazo, hace que las compañías hayan ido diseñando planes para contemplar estos requerimientos.

### ¿Qué espacios advierte que el Corredor Profesional tiene aún



Alberto Panetta.

“**Nuestra intención es que quien se asocie a CUAPROSE, sea un corredor asesor profesional, es decir, que su actividad principal sea la de corredor de seguros y que le interese participar en crear conciencia aseguradora y la constante capacitación para poder asesorar a los asegurados eficiente y correctamente, brindando un servicio acorde a los nuevos requerimientos.**

### para ocupar?

El corredor profesional siempre ocupará un espacio de mucha importancia en la actividad aseguradora, ya que es quien visualiza los riesgos que el asegurado debe cubrir.

Las primas emitidas por las compañías de seguros a través de la intervención de corredores de seguros ascienden a casi un 90% del total del mercado. Lo cual destaca la importancia que tiene la actividad profesional del corredor de seguros y el espacio que ocupa en la

actualidad.

La relación que los corredores tienen con los clientes, personas físicas y jurídicas, es muy franca, sincera y de confianza; es nuestro gran valor agregado, el cliente requiere atención las veinticuatro horas los trescientos sesenta y cinco días del año, ya que se trata de SERVICIO.

Por estos motivos, desde CUAPROSE promovemos que “Contratar un seguro con un Corredor Profesional, es MÁS SEGURO”

## Trascender el rol de conectores

# ¿Qué es Wink?



“

**Buscamos trascender el rol de conectores, con el objetivo de aportar valor al ecosistema en su conjunto, el cliente final, los corredores asesores, las aseguradoras y las empresas que las soportan. Para esto estamos trabajando en fomentar la digitalización, para alcanzar la eficiencia, en la mejora de procesos para optimizar los costos operativos, en fomentar la cooperación y “cooperencia”.**



Por Marcela Dupont / Directora de Wink

**Wink es una plataforma tecnológica** que nace con el propósito de transformar la industria de los seguros en Uruguay.

Buscamos trascender el rol de conectores, con el objetivo de aportar valor al ecosistema en su conjunto, el cliente final, los corredores asesores, las aseguradoras y las empresas que las soportan.

Para esto estamos trabajando en fomentar la digitalización, para alcanzar la eficiencia, en la mejora de procesos para optimizar los costos operativos, en fomentar la cooperación y “cooperencia”, para mejorar la calidad de servicio y en todos esos aspectos para alcanzar la transparencia y mejorar la

experiencia del cliente final.

### **Nuestros orígenes**

En Enero de 2020 creamos, con un conjunto de corredores asesores de seguros, la empresa que llevaría adelante Wink.

Un proyecto ambicioso y desafiante pero por sobre todas las cosas, nuestro.

Tan nuestro que esta vez, luego de varios años intentando encontrar soluciones a las necesidades que se nos planteaban día a día, decidimos empezar de cero, apostando ya no solo a ser digitalmente fuertes, sino a buscar la transformación de la industria aseguradora en Uruguay.

Soñamos con lograr un cambio en la percepción del rubro, con poder mostrar el valor que aportamos como asesores y lograr la transparencia en todo el ecosistema asegurador.

### **Wink HOY**

10 aseguradoras conectadas  
+80 Corredores que utilizan la plataforma  
+240 Usuarios  
+35.000 cotizaciones por mes

### **Wink innovación**

Estamos participando del Open Insurtech, el mayor evento de Innovación Abierta de América Latina, donde startups y las principales aseguradoras del continente co-crearán servicios y productos innovadores de gran valor.

### **Más información, ¿dónde?**

[www.openinsurtech.org](http://www.openinsurtech.org)

### **¿Contacto?**

[hola@wink.uy](mailto:hola@wink.uy)

# Vamos, no hagas nada

**Nos presionamos para trabajar más,** pero un respiro puede traer un brote de productividad y creatividad.

En 1910, el diario Los Angeles Times publicó la historia de un joven que tenía por encargo abrir de vez en cuando la válvula de una bomba de agua impulsada por una máquina de vapor a fin de liberar la presión. Todo su trabajo consistía en mirar el oscilante objeto de

puede ser una herramienta poderosa. Tanto a Bill Gates como a Walter Chrysler se les ha acreditado (probablemente por error) esta apropiada frase: “Siempre elijo a una persona vaga para hacer el trabajo difícil, porque una persona perezosa encontrará la manera más fácil de llevarlo a cabo”.

## ¿Trabajar más, o menos?

Los estudios muestran que nuestro cerebro está programado para flaquear. Para nuestros ancestros, la energía era un recurso valioso; tenían que conservarla a fin de competir por la comida, huir de los depredadores y pelear. Aprender a calcular los costos y beneficios calóricos de sus acciones era crítico para sobrevivir, y era riesgoso gastar fuerza en cosas que no tenían una recompensa inmediata. Así aprendimos a irnos por lo seguro.

Una vez que pudimos dejar de preocuparnos por sobrevivir a diario, parecería natural que optáramos por la dejadez o la inactividad, pero ha ocurrido lo contrario. Según la Oficina Federal de la Estadística Laboral de los Estados Unidos, los estadounidenses duermen menos y trabajan más que antes; la productividad por trabajador ha aumentado 400 por ciento desde 1950.

La cultura enseña, por medio del ejemplo, que nuestro valor depende de lo diestros que seamos, así que nos empeñamos más en producir más.

Hasta hace diez años, muchos estudios psicológicos señalaban las altas funciones ejecutivas (habilidades como la concentración, la memoria y resolución de problemas) y la ambición por alcanzar las metas como características esenciales para alcanzar el éxito y la felicidad; asociaban, en cambio, el soñar despierto y las distracciones con el descontento.

Este prejuicio tiene una historia bastante antigua. Hace mucho, un gran número de teólogos cristianos consideraban a la pereza como uno de los siete pecados capitales, ni más ni menos. La inactividad fue declarada un defecto moral, y el trabajo duro, su cura.

“

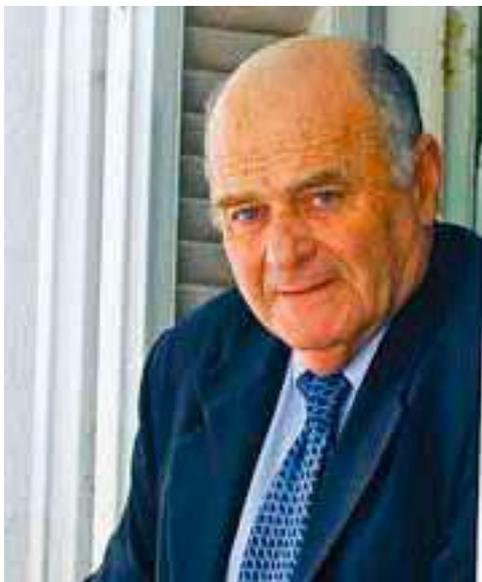
**Hasta hace diez años, muchos estudios psicológicos señalaban las altas funciones ejecutivas (habilidades como la concentración, la memoria y resolución de problemas) y la ambición por alcanzar las metas como características esenciales para alcanzar el éxito y la felicidad; asociaban, en cambio, el soñar despierto y las distracciones con el descontento.**

metal. El día entero. No sorprende que el tedio lo abrumara.

Un día, el supervisor se percató de que el chico había desaparecido, pero la bomba seguía trabajando a la perfección. El chico “perezoso” había inventado un mecanismo para abrir la válvula automáticamente y así liberarse de la monotonía. La primera versión del motor automático de vapor había nacido.

Es posible que esta historia sea apócrifa, pero el supuesto comportamiento del joven revela una verdad más profunda. Cuando nos sentimos cansados y sin ánimo de hacer algo, solemos buscar la manera más eficaz de completar la tarea indeseada. Intentamos agilizar el proceso y así ahorrar tiempo y energía. Pongámoslo en palabras más sencillas y claras: la pereza puede llevar a la innovación.

En los últimos años, algunos psicólogos y empresarios han aprovechado este conocimiento a fin de modificar nuestra percepción de lo que la haraganería es en realidad. La inactividad estratégica



Por Ismael Blankleder



“**La cultura enseña, por medio del ejemplo, que nuestro valor depende de lo diestros que seamos, así que nos empeñamos más en producir más.**”

Pero hay una enorme paradoja: entre más nos esforcemos, menos productivos somos. “Cuando la demanda en nuestras vidas aumenta, nos presionamos más”, explica Tony Schwartz, director de Energy Project, una empresa consultora. “El problema es que, si no tenemos tiempo para descansar, para despabilarnos y recargar energías, nos volvemos menos eficientes, cometemos más errores y lo que hacemos nos resulta menos atractiva”: Este enajenamiento forzoso lleva a la atención selectiva, que puede entorpecer su habilidad para encontrar soluciones e ideas frescas. Peor aún: si nunca sacamos la mira de la meta, podríamos ignorar la calidad de nuestra experiencia al trabajar y vivir, y entonces nuestra existencia quedará desprovista de sentido.

**Tomarse un respiro**

En esta pandemia de trabajo excesivo,

¿cómo podemos darle más significado a nuestras vidas y hacerlas más satisfactorias? Quizá nos beneficiáramos de una dosis saludable de distracciones deliberadas. Las investigaciones

actuales en psicología y neurociencia apuntan a un nuevo entendimiento de lo importante que puede ser dejar que la mente deambule. Muestran que tomarse un respiro y permitir que su mente divague puede ayudar a su cerebro a retener información, a concentrarse, a asumir una nueva perspectiva y a generar nuevas conexiones entre ideas. Solo piense en cuántas serendipias experimentamos cuando nos encargamos de las tareas más mundanas, como bañarnos o lavar los platos. Un estudio de la Universidad de la Colombia Británica muestra que los divertimientos aumentan la actividad en la red neuronal por defecto: un sistema de áreas interconectadas del encéfalo que se encarga de la resolución de problemas y muestra un mayor dinamismo cuando una persona no está concentrada en elementos del mundo exterior.

Este es el meollo del asunto: cuando finalmente llega el momento de relajarnos no es sorpresa que no sepamos cómo. No estamos entrenados para ser ociosos. Quítele los juguetes a un niño o el teléfono a un adolescente, y pídale que se entretengan. Seguramente no sabrán qué hacer. Pero, ¿usted se las ingeniaría? Así que, cuando note que, tal vez esta semana, tiene un rato libre en el día o un espacio en blanco en su agenda, en vez de llenarlo con más trabajo o más distracciones digitales, de un paso hacia atrás, reclínese, y sea, en las palabras de la poeta Mary Oliver, “inactivo y dichoso”.

Extraído de Selecciones. Abril 2021.

# La tranquilidad de vivir asegurado

**Misión**

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

**Visión**

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



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

# El mercado de seguros, un espacio de innovación y vanguardia

**En reiteradas ocasiones los innovadores, observando las oportunidades, transitan por caminos incomprensibles en un principio.**

Dicho esto, resulta del caso mencionar la trayectoria del Banco de Seguros del Estado desde su creación, en diciembre

contra todo riesgo (Ley No 7.975 de fecha 19 de julio de 1926), la fuerza de los hechos mantenía la autorización a todas aquellas compañías del momento a continuar funcionando. Con todo, la ley de creación del Banco de Seguros del Estado motivó las airadas protestas de las compañías privadas, especialmente las de Gran Bretaña.

A decir verdad, la situación de privilegio estatal alcanzó a los rubros menos lucrativos y los de menor entidad económica, mientras el resto de las compañías –la mayor parte de ellas extranjeras– continuaron ejerciendo su participación en la plaza. Una prueba de ello fue el monopolio de seguros varios (Cristales; Vida de Animales; Responsabilidad Civil por daños causados a terceros; contra Granizo; contra todos los riesgos de la agricultura; contra Tumultos y similares; y de caución de Alquileres) decretado el 30 de agosto de 1926, habida cuenta que a la fecha el Banco era la única institución en brindar dichos servicios.

Así, los beneficios del Banco de Seguros no dejaron de crecer, año tras año, sin que la rentabilidad de las compañías extranjeras estuviere amenazada, ni mucho menos. Incluso, llegado el caso, la desmonopolización de los seguros en el decenio de los años 90 no aminoró el proceso.

Después de todo, sea en los hechos o en las efectivas disposiciones legales, el mercado de seguros continúa marcando el rumbo, perfeccionando la calidad del servicio, en la libre competencia y la relación público-privada, sin la amenaza –acusatoria y ficticia la mayor parte de las veces– del estatismo socializante o las anónimas privatizaciones.

“**Los beneficios del Banco de Seguros no dejaron de crecer, año tras año, sin que la rentabilidad de las compañías extranjeras estuviere amenazada, ni mucho menos. Incluso, llegado el caso, la desmonopolización de los seguros en el decenio de los años 90 no aminoró el proceso.**

de 1911. En mensaje a la Asamblea General, el Poder Ejecutivo, liderado por José Batlle y Ordóñez, entendía que “el Estado actual, como organización económica que es, asume ahora sin vacilaciones, la producción de determinado servicio, buscando el desarrollo y una participación más justa de la riqueza nacional”.

Por tal motivo, el proyecto de ley fechado 26 de abril de 1911, declaraba monopolio del Estado el contrato de seguros, cubriendo los riesgos de incendio, los marítimos, los agrícolas y ganaderos, los de accidentes sobre la vida, y en general, contra riesgos de todo género.

Si bien el Poder Ejecutivo fijaría por decreto, para cada clase de seguro, la fecha en que comenzaría a hacerse efectivo el monopolio, las compañías existentes que hacían en ese momento operaciones de seguros podían continuar funcionando con carácter provisorio.

Dicho en otros términos, a pesar de la condicionante declaración monopólica de la Ley N o 3.935, llevada a cabo en el caso de accidentes de trabajo (Decreto del 8 de abril de 1914) y de seguros



Por Javier Suárez

Javier  
Suárez

Profesor de Historia.  
Licenciado en Ciencias Políticas.



## PROPÓSITO

Hacer que nuestros clientes estén seguros, cuidando su bienestar y patrimonio, esmerándonos por entender sus necesidades, ayudándolos a tener éxito y superando sus expectativas.

**Gracias por brindarnos siempre la mejor información.**

**Felicitamos a Revista Póliza  
en su 30° aniversario.**



Con Diego Delgrosi

# Cacho de la Cruz es un referente, maestro y amigo

*Profesor de Historia, actor, imitador, comediante. Desde muy joven destacó en tablas y pantalla por su sello dramático personal, que hoy lo proyecta como una figura de primer nivel de nuestro mundo artístico.*



**Diego Delgrossi encaró con gran soltura** el Reportaje Asegurado de PÓLIZA, en este Número Especial 30° Aniversario.

Sus expresiones revelan a una persona profundamente agradecida con la vida y con quienes en ella le ayudaron a ser un hombre de éxito.

**Es 2056. Viajar a Miami quedó para los viejos. Sus nietos viajan a la Luna, donde se valora la ausencia de contaminación ambiental y de la ley de gravedad. ¿Qué imagina que le estarán contando?**

Bueno... suponiendo que yo llegue a esa fecha... tendría ochenta y cinco años... y seguramente todo lo que quieran contarme los nietos me lo van a tener que mandar decir a Miami.

**Su plato preferido...**

El asado criollo, completo... sí... y un buen vino.

**¿Qué libro leería varias veces? ¿Cuál no leería jamás?**

**“ ¡Qué decir de Cacho! Pues, un referente, maestro y amigo. Tengo el Honor de poseer en mi CV el haber formado parte de “El Show del Mediodía” en Canal 12. Junto a Julio Frade y Jorge Denevi (a quien también estoy infinitamente agradecido), son los testigos activos de una generación, por varios motivos, única e irrepetible.**

He leído varias veces “Sin novedad en el frente”, la Novela de Erich Maria Remarque. No hay libro que no lea. Tal vez alguno no me entusiasme, pero suelo leer de todo.

**Los Profesores del Profesor Delgrossi**

**En su profesión como Profesor de Historia, ¿hay un docente que le haya marcado? ¿Y un personaje histórico que quiera destacar?**

Tal vez también un o una alumna que le haya conmovido.

Todos los buenos Docentes marcan y dejan cosas valiosas en sus alumnos.

En mi vivencia particular tengo hacia los Profesores Carlos Demasi y Ana Zavala un gran agradecimiento y cariño sinceros. Hablar de un personaje histórico a destacar, pues, José Artigas.

Con respecto a mis alumnos, hubo (y hay) muchos que me conmueven y enseñan constantemente; sería injusto destacar a uno solamente.

ASESORIA EN  
**SEGUROS**  
CABALLERO & ROS

Colonia 1086 OF. 201 | C.P11.100 - Montevideo - Uruguay  
Tels: (+598) 2902 7594 - 2908 4954 | Cel: 094 448202 | Fax: (5982) 901 3269



Balneario Solís; Costa de Oro, Canelones.

**¿Qué le dice el Profesor al actor y el actor al Profesor?**

De un tiempo a esta parte, ambos dicen y aconsejan: “¡Disfrutá lo lindo de cada Profesión!”.

**Solís, Jesucristo, la Revolución Francesa**

**Un balneario...**

Balneario Solís, desde siempre.

**Tiene quince minutos. Debe elegir entre José Artigas, Jesucristo y Eva (sí, la de Adán), para un mano a mano, ¿a quién elige y qué le pregunta o dice?**

Jesucristo. Le preguntaría sobre su infancia, de la cual no tenemos casi datos... y obvia-

mente cómo se lleva hoy con su Padre “no biológico”!

**¿Qué etapa histórica entiende ha sido la más beneficiosa para los seres humanos?**

La Revolución Francesa, si bien tuvo comienzos convulsos, trajo los conceptos de Derechos Fundamentales, tanto humanos, como civiles y políticos. Fue el inicio.

**Cacho de la Cruz maestro y amigo**

**Cuéntenos de personajes del canal... Cacho, Kesman, Maxi... otros, otras.** ¡Qué decir de Cacho! Pues, un referente,

“**Estamos en “renovación de flota”, incorporando a varios presidentes y ex-presidentes americanos, aunque trato de dejar las imitaciones a un lado a la hora de planificar los espectáculos. Creo que ya cumplieron su ciclo, pero parte del público te las sigue solicitando... y “vox populi, vox Dei”.**

maestro y amigo. Tengo el Honor de poseer en mi CV el haber formado parte de “El Show del Mediodía” en Canal 12.

Junto a Julio Frade y Jorge Denevi (a quien también estoy infinitamente agradecido), son los testigos activos de una generación, por varios motivos, única e irrepetible.

Lo mismo de Alberto Kesman, del cual destaco su simpleza, humildad y don de gente. Con Aldo Silva llegamos a hacer hasta un piloto juntos (estoy hablando hace casi treinta años)

Maxi es mi compinche, socio y colega de andanzas. Comenzamos casi juntos cronológicamente, tanto en Teatro como en TV, aunque él fue testigo directo de las experiencias de su padre, de las cuales se aprende... ¡además de la innegable herencia genética!

**Rada, Jorge Batlle, Tabaré Vázquez**

**¿Vienen nuevos imitables en su repertorio? ¿Cuáles son sus preferidos para imitar? ¿Ha recibido comentarios directamente desde alguno de los imitados?**

Estamos en “renovación de flota”, incorpo-



Cuadro Revolución Francesa.

“**Dios, dios, ¿dónde está? ¿está?  
Sí. Tengo fe. Creo en Dios...  
o como se llame, o como sea.**



Cacho de la Cruz.

rando a varios presidentes y ex-presidentes americanos, aunque trato de dejar las imitaciones a un lado a la hora de planificar los espectáculos. Creo que ya cumplieron su ciclo, pero parte del público te las sigue solicitando... y “vox populi, vox Dei”. Una vez lo charlábamos con Ruben Rada; a él le pasa con la canción de las manzanas! (... es que “son más frescas por la mañana”).

**Ya fallecidos Jorge Batlle y Tabaré Vázquez, ¿qué destacaría de sus trayectorias?**

De Jorge Batlle, la libertad como objetivo y forma de vida en Democracia y el pilotear la crisis del 2002.

Del Dr. Vázquez la conducta seguida a nivel macroeconómico y su campaña anti tabaco.

**Dios, Napoleón, los exalumnos**

**Dios, dios, ¿dónde está? ¿está?**

Sí. Tengo fe. Creo en Dios... o como se llame, o como sea.

**¿Qué personaje histórico le hubiera**



## Agrupación de Profesionales Asesores en Seguros

**CONTRATE SUS PÓLIZAS DE SEGUROS A TRAVÉS  
DE UN PROFESIONAL ASESOR DE SEGUROS**

Solo así obtendrá:

**El asesoramiento previo para contratar la  
póliza que mejor se ajuste a sus  
necesidades de cobertura**

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

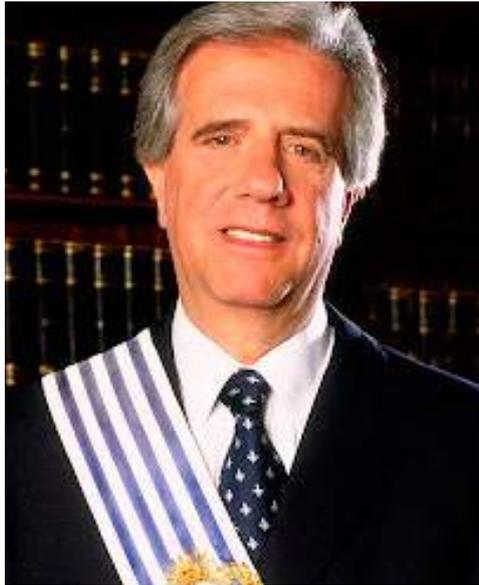
Colonia 1007 - Piso 2 - Teléfono: 2900 2553 / Fax: 2902 5072

E mail: [aproase@vera.com.uy](mailto:aproase@vera.com.uy)

[www.aproase.com.uy](http://www.aproase.com.uy)



Ex presidente Jorge Batlle.



Ex presidente Tabaré Vázquez.

**gustado encarnar?**

Pregunta fácil: Napoleón Bonaparte (¡Todos los locos queremos ser Napoleón Bonaparte!)

**¿Tiene retorno de sus alumnos, re-**

**cientes y antiguos?**

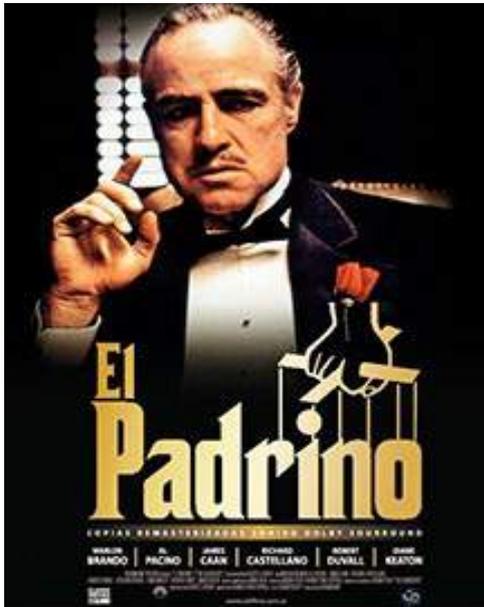
Sí, sí. Estoy en esa etapa en la cual mis primeros alumnos (desde el año 2000 en adelante) ya son padres o se han casado, emigrado, cambiado de profesiones, etc. Siempre es bueno saber de ellos. Gracias a

“**Estoy en esa etapa en la cual mis primeros alumnos (desde el año 2000 en adelante) ya son padres o se han casado, emigrado, cambiado de profesiones, etc.**”

las redes sociales, cada tanto aparece algún dato lindo sobre mis ex-alumnos.

**A la luz de nuevos estudios y documentos históricos que se vienen dando a conocer, ¿cree apropiado continuar usando el término garra "charrúa", por ejemplo?**

El término "garra charrúa" es un concepto relacionado con la idiosincrasia del Oriental en momentos que le son adversos. No es un término antropológico, sino anímico. Todas las naciones tienen su homólogo, aunque con diferentes nombres. Es una condición humana el ser resiliente en distintas circunstancias.



Afiche de película El Padrino.



Actriz Uma Thurman.

**Películas, teatro y actores**

**Una película**

¿Una sola? ¡Difícil! Trilogía de "El Padrino"; "Perfume de Mujer" (ambas versiones, la italiana y la estadounidense); Star Wars y Star Trek; "Apocalypse Now"... y podría seguir...

**Un actor**

¿También sólo uno? Bueh... Al Pacino.

**Una actriz**

Uma Thurman.



**APATIE SEGUROS**  
Corredores y Asesores

Va contigo



Fernando Morena.

**Contra las cuerdas y para actuar, debe elegir ¿teatro, o televisión?**

Teatro.

**Para ver, ¿cine o teatro? ¿Qué película u obra?**

Teatro. “El prisionero de la Segunda Avenida”, de Neil Simon.

**Su lugar en el mundo.**

Mi hogar... en familia o con amigos de visita.

**¿Se imaginó en 1825, en qué batalla le hubiera gustado estar, al lado de quién?**

¡En la Batalla de Sarandí, sin dudas!

¿El bando? ¡Pues, del que cargó “carabina a la espalda y sable en mano”! ¿Qué otro?

**Fernando Morena, profundizar la libertad en las currículas educativas**

**¿Cuál es su deporte de preferencia y a quién o quiénes destaca en el mismo?**

¿Por qué?

Me gustan muchos, pero el fútbol es una pasión muy nuestra. Un nombre: Fernando Morena.

**¿Entiende que el concepto de libertad, está suficientemente abordado por las currículas educativas?**

No. Hay que profundizarlo “en toda su extensión imaginable”, parafraseando a las Instrucciones del Año XIII.

**Fructuoso Rivera, Juan Antonio Lavalleja, Olga Delgrossi**

**Fructuoso Rivera, Juan Antonio La-**



Olga Delgrossi.

**valleja. ¿Qué le diría o preguntaría a cada compadre?**

Preguntas... ninguna. Pero a ambos le daría las gracias y le pediría sinceras disculpas por el manoseo por unos y olvido de otros, que han padecido sus nombres.

**Olga Delgrossi...**

Una Artista fenomenal. Gran y admirada mujer. Siempre fue orgullo tener su apellido (...y el de mi padre, que es su hermano).

**¿Es tanguero?**

Muy.



Juan Antonio Lavalleja.

“**Todos los buenos Docentes marcan y dejan cosas valiosas en sus alumnos En mi vivencia particular tengo hacia los Profesores Carlos Demasi y Ana Zavala un gran agradecimiento y cariño sinceros. Hablar de un personaje histórico a destacar, pues, José Artigas.**

**¿Puede mencionar a quien o quienes lo hayan marcado en su carrera artística?**

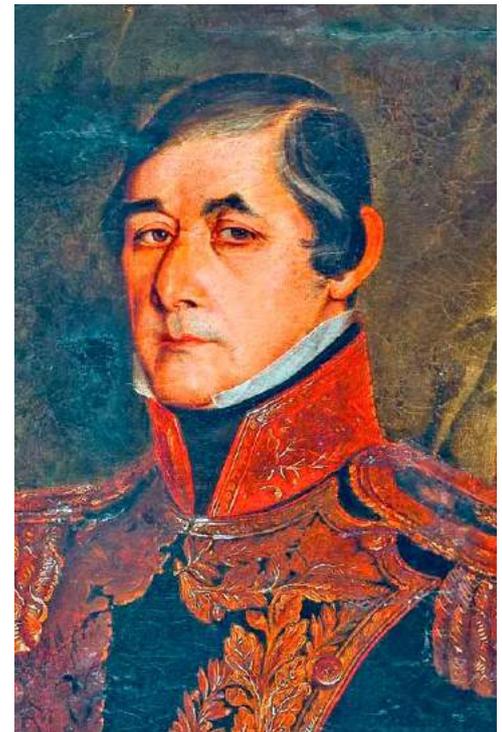
Desde luego. Alberto Olmedo es uno de ellos. Ricardo Espalter (Decalegrón) y Ángel Armagno (Telecataplum y Plop!)

**¿Qué construcción arquitectónica en Uruguay le atrae especialmente?**

El Palacio Legislativo. Único.

**¿Cocina?**

No. Soy una amenaza.



Fructuoso Rivera.



E. DE FREITAS SEGUROS

La tecnología **avanza.**  
**Los tiempos** cambian.

**Pero nuestra misión permanece intacta:**  
brindar al cliente el servicio personalizado y de  
máxima confianza de nuestro equipo  
profesional, para lograr la mejor ecuación  
cobertura / riesgo / costo que se necesite

Con Sebastián Dorrego

# El 98% de nuestra producción es generado por el canal Corredores

**Sebastián Eduardo Dorrego Viera, 37 años, es casado y padre de Rafael. Comenzó a trabajar en el mercado de seguros en el año 2001. Desde el año 2013 forma parte de San Cristóbal Seguros Uruguay, con una breve interrupción de la que volvió para ser el Gerente General de la compañía.**

**Sus declaraciones a Póliza dan la pauta de un dinámico ejecutivo de nuestra plaza de seguros.**

## Crecimiento sostenido

### ¿Cómo describiría el actual papel de San Cristóbal Seguros en la plaza uruguaya?

En todas las crisis hay oportunidades y esto queda de manifiesto al analizar el desarrollo de San Cristóbal Seguros en el transcurso de estos 18 meses de emergencia sanitaria y crisis derivada de la pandemia. Considero que ni el más conservador de los analistas previó una situación similar cuando realizaba sus proyecciones allá por el año 2019. No fue la excepción para nuestra compañía, ya que en el cierre de aquel año comenzábamos a planificar y desplegar nuestro plan estratégico trienal con proyección hacia 2022.

Aquel plan presentaba al equipo de San Cristóbal y a su accionista desafíos muy importantes con objetivos muy claros, crecimiento destacado para posicionar a la compañía en torno al 3,2% del share de mercado de automoto-



Sebastián Eduardo Dorrego Viera

tores al cierre del período y hacerlo de forma rentable para alcanzar el punto de equilibrio.

Al cierre del segundo semestre del ejercicio 2021 y habiéndose publicado los indicadores del mercado, nos encontramos con un crecimiento sobre el mismo período del ejercicio 2020 superior al 78%, considerando que el 2020 ya había sido un año de gran crecimiento sobre el 2019, superando el 56%.

También el desarrollo de las otras Carteras forma parte de nuestros objetivos estratégicos, para lograrlo hemos desarrollado productos novedosos, innovadores que acercan al corredor y los asegurados soluciones a las diferentes necesidades de la vida personal y profesional. A este desarrollo lo iremos complementando con otros productos, para garantizar un portafolio amplio y lograr diversificar los riesgos de la compañía.

“**En todas las crisis hay oportunidades y esto queda de manifiesto al analizar el desarrollo de San Cristóbal Seguros en el transcurso de estos 18 meses de emergencia sanitaria y crisis derivada de la pandemia.**

#### **Denuncia de siniestros, 8 minutos**

La compañía ha invertido en aplicar tecnología en busca de mejorar la experiencia aseguradora y se ha posicionado con productos de venta y post venta que

facilitan la gestión de los corredores y asegurados, como ser landing de cotización online con lógicas de asignación de oportunidades para los corredores, micrositios que acercan al canal de producción a los desafíos de la digitalización y por otro lado ser la primera compañía que ofrece la denuncia de siniestros autogestionada por clientes a través de WhatsApp, generando una experiencia superadora, bajando tiempos de espera y resolución de partes de 40 minutos promedio a terminar una denuncia entre 5 y 8 minutos.

En resumen, la compañía está teniendo un papel destacado de crecimiento y dejando el estatus de compañía pequeña para ubicarse en el otro grupo, con una proyección de crecimiento y consolidación muy importante.

#### **Posicionamiento de la marca**

**¿Qué comportamiento de la empresa lograron durante la pande-**

#### **mia? ¿Qué viene a continuación?**

Hay varios aspectos que destacar de lo que ha sido el comportamiento de la empresa en la Pandemia, el primero y más importante es la gran adaptación al cambio, reforzar el compromiso y responsabilidad de los colaboradores de San Cristóbal. Ante tal situación de incertidumbre, hemos logrado mantener y mejorar nuestros estándares de servicio, nos hemos desafiado a ser cada vez mejores creando y robusteciendo los procesos claves de la compañía en las verticales de venta (comercial y Marketing), post venta (Siniestros, suscripción y atención a clientes) y todos los servicios cross como administración, finanzas, cumplimiento y gestión de riesgos. En el período recorrido desde inicio del ejercicio 2020, logramos cumplir los objetivos planteados y eso incluye el crecimiento del equipo, en tal sentido ha crecido la dotación de la empresa generando oportunidades en el mercado de seguros para más de ocho personas.



# CUAPROSE

Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros

**La Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros felicita y reconoce a Revista Póliza con motivo de su 30° aniversario, destacando su labor periodística en materia de seguros y augurando muchos años de éxito.**

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

Colonia 892 of 303 - Tel. 2901 3549 - [cuaprose@cuaprose.com.uy](mailto:cuaprose@cuaprose.com.uy)  
[www.cuaprose.com.uy](http://www.cuaprose.com.uy)

Otro punto a resaltar ha sido el posicionamiento de marca que hemos logrado, con un plan de Marketing que incluye entre otras acciones un fuerte acompañamiento del canal con sponsorizaciones de clubes sociales y deportivos del interior del país, cartelería rutera, mucha presencia en redes sociales y desarrollo de canales de comunicación para llegar a todos nuestros clientes y proveedores.

Desde el punto de vista comercial crecimos también en la cantidad de corredores matriculados en la compañía, demostración de los resultados a nivel percepción y satisfacción de clientes, es que muchos se han acercado voluntariamente, logrando de esta forma presencia en prácticamente todos los departamentos del país y muchas localidades. Parte de este desarrollo fue la apertura del centro de negocios en Punta del Este, un espacio de 300 metros cuadrados con un concepto disruptivo para el mercado, ya que corredores, clientes y empresarios de la zona pueden usar las instalaciones para recibir clientes, mantener reuniones y lograr concretar más y mejores negocios.

Estos meses de trabajo remoto, de reuniones infinitas por zoom, teams u otras plataformas nos han desafiado a mirarnos hacia adentro, a cuestionarnos y reflexionar sobre el cómo hacer la cosas, hacia adelante tenemos un camino con herencias de la pandemia como sistemas de trabajo flex, priorizando en todo momento la salud de los colaboradores, corredores y demás grupos de interés. Pero con el convencimiento que estamos marcando una trayectoria de cambios, logrando ubicar a San Cristóbal en posiciones de relevancia en nuestro mercado.

### **Cauciones y vida no previsional**

***Entre sus productos y servicios, ¿existen proyectos, o novedades que podamos anunciar para los tiempos que se aproximan?***

En la actualidad la compañía adicionalmente a la rama automotor, cuanta con productos relacionados con los ramos de robo, responsabilidad civil, Incendio y otros riesgos. A partir de allí estamos en un desarrollo constante de productos que buscan ofrecer soluciones para individuos y empresas, con propuestas innovadoras y disruptivas.

Como consecuencia del crecimiento y desarrollo del plan comercial, la red de corredores nos comenzó a pedir incluir a nuestro portafolio de productos otras



Sebastián Eduardo Dorrego Viera

“**La compañía ha invertido en aplicar tecnología en busca de mejorar la experiencia aseguradora y se ha posicionado con productos de venta y post venta que facilitan la gestión de los corredores y asegurados, como ser landing de cotización online con lógicas de asignación de oportunidades para los corredores**

coberturas, es por esta razón y atendiendo lo propuesto en el plan estratégico que a principios de este ejercicio hemos presentado ante la Superintendencia de Servicios Financieros la solicitud de habilitación de dos nuevas ramas en el marco de nuestro plan de expansión operativa, presentamos solicitud para operar en las ramas de cauciones y vida no previsional. Esperamos poder comenzar a comercializar productos de estas ramas en el corto plazo.

Último año, cien nuevos corredores El Corredor Profesional. Usted se desempeñó como tal en una etapa temprana de su vida. Lo escuchamos. ¿Existe sintonía entre la dinámica de dicha relación en la plaza uruguaya y la que se da en Argentina?

La figura del corredor profesional es muy importante para nuestra compañía, en la actualidad el 98% de nuestra producción es generada por el canal corredores. Consideramos que somos socios estratégicos en este negocio y como tal nos esforzamos por generar condiciones beneficiosas en búsqueda de la rentabilidad para ambas partes.

En nuestra casa matriz comparten este sentir hacia el canal, San Cristóbal Seguros Argentina es una compañía con más de 80 años en el mercado, creciendo desde el interior del país y el relacionamiento con el canal PAS (Productores Asesores de Seguro) ha sido desde siem-

pre el más importante para el crecimiento sostenido y rentable.

Es este espíritu de colaboración lo que nos permitió incorporar más de 100 corredores en el último año y medio, ofreciéndoles condiciones de trabajo diferenciales con acompañamiento y cercanía, disponiendo herramientas tecnológicas que ayudan a su digitalización e ingresar en un mercado electrónico que poco a poco toma más relevancia. Recientemente (junio 2021) cerramos nuestro segundo PIC (Programa de Impulso Comercial), programa de incentivo que premia con diferentes planes la labor responsable, comprometida y rentable del corredor. A fines de agosto realizamos un evento presencial donde celebramos el cierre del programa y se llevó adelante la entrega de los premios GANAR, CRECER y LIDERAR, reconocimiento a la labor de los corredores con premios que superaron los \$ UYU 4.000.000., resultando ganadores más de 36 corredores de todo el país.

#### 45.000 vehículos

***El seguro de automóvil, producto en el que San Cristóbal viene logrando gran expansión ¿provocó un salto cualitativo en el crecimiento de la compañía en Uruguay?***

Desde el inicio de la actividad en nuestro país, la compañía decidió que la cartera de automotores sería la principal, respondiendo a la demanda y cultura de nuestro mercado, pero también apoyados por el know how del grupo San Cristóbal, donde también esta cartera es la principal.

Como comentara anteriormente el objetivo estratégico de captura de mercado para el cierre del plan trienal era del 3,2% considerando que al cierre del 2019 la porción de mercado era del 1,7%, al cierre de Junio 2021 el share de mercado de automotores de San Cristóbal se ubica en 3,4%, logrando de esta manera alcanzar uno de los objetivos al menos un año antes de lo proyectado en el plan.

Actualmente somos la quinta compañía privada en el mercado de seguros automotor, con una cartera vigente al cierre de Agosto 2021 que supera los 40.000 autos y una proyección de cierre de ejercicio que esperamos alcanzar 45.000 vehículos expuestos a riesgo, esto indica que hemos logrado posicionarnos como

una de las compañías con mayor crecimiento porcentual y de primas acercándonos a las compañías grandes de esta industria.

Respondemos a este crecimiento con planes de mejora continua para mantener los servicios y buscar la excelencia operacional, con herramientas de construcción conjunta con los corredores y escuchando la voz del cliente.

#### Una propuesta de valor

***Con menos de cuarenta años,***

***le toca dirigir y gerenciar una compañía de prestigio y reconocimiento internacional. ¿De qué manera imagina que podrá dejar su marca?***

Hace más de 20 años que estoy en el mercado de seguros, comencé muy joven en mi Paysandú natal realizando tareas de cobranza para una de las principales compañías privadas del país, posteriormente acompañando el de transcurso de mi educación formal, comencé un camino de crecimiento y desarrollo profesional en distintas compañías del mercado



Sebastián Eduardo Dorrego Viera

“**Estamos en un desarrollo constante de productos que buscan ofrecer soluciones para individuos y empresas, con propuestas innovadoras y disruptivas.**”

tanto en la intermediación como de este lado del mostrador.

Fue en el 2013 que me incorporé en San Cristóbal Seguros, seducido por un proyecto muy importante de uno de los principales grupos financieros y de seguros de Argentina en su primera experiencia de regionalización. En aquel momento afronté el desafío del desarrollo comercial y técnico de la compañía, en esa posición me desempeñé hasta mediados del 2018 que asumí la responsabilidad de la gerencia de operaciones, por aquellos años teníamos la necesidad de reforzar y renovar la propuesta de valor de la compañía y mejorar las condiciones para corredores, clientes y proveedores.

A fines de 2019 recibo la oportunidad de

“ **Estos meses de trabajo remoto, de reuniones infinitas por zoom, teams u otras plataformas nos han desafiado a mirarnos hacia adentro, a cuestionarnos y reflexionar sobre el cómo hacer la cosas, hacia adelante tenemos un camino con herencias de la pandemia como sistemas de trabajo flex, priorizando en todo momento la salud de los colaboradores, corredores y demás grupos de interés.** ”

asumir el liderazgo de la operación en Uruguay, asumiendo en enero 2020 luego de recorrer el proceso de no objeción en BCU.

Este compromiso lo recibo con mucha responsabilidad, humildad y profesionalidad, en un momento importante del grupo con desafíos muy optimistas, me preocupa y ocupa el desarrollo de las personas, que clientes y corredores elijan a San Cristóbal por su destacada propuesta de valor, con un sentido íntegro, sustentable y evolucionado.

#### La zona este del país

#### ¿Cómo se viene desempeñando la Agencia Punta del Este?

El centro de negocios en Punta del Este ha sido de los principales hitos de la empresa en sus ocho ejercicios en Uruguay y presentado como un logro importante del Grupo San Cristóbal en el último ejercicio. Desde Punta del Este atendemos la zona este del país logrando un crecimiento superior al 200% en la zona, es realmente una inversión

estratégica por todo lo que nos ofrece tanto para la empresa en Uruguay como en Argentina y la posibilidad de dar atención a muchos clientes.

A su vez, es este tipo de inversiones el que estamos analizando desarrollar en otras regiones del Uruguay, para garantizar el despliegue territorial de la compañía, acercando los servicios a todos los asegurados de todas partes del país.

#### Póliza 30 años. San Cristóbal Seguros presente. ¿Cuál es el mensaje de Sebastián Dorrego?

Saludo y felicito por tantos años de trayectoria, con un trabajo periodístico, estadístico, responsable, comprometido y riguroso. Es muy importante para nosotros las compañías contar con medios que nos permitan analizar las condiciones y particularidades de nuestro mercado y que contribuyan al desarrollo del mercado asegurador.

30 años de trayectoria y más de 3.500 artículos, notas que dejan muchos aprendizajes.



**Agencia Young del Banco de Seguros del Estado  
saluda a la Revista Póliza en sus jóvenes 30 años**

**¡Caminando juntos desde nuestro comienzo!**

agenciayoung.com.uy - 4567 3995 - 099 562 660

Con Santiago Martínez

*En la actualidad alcanza a cerca de un millón de vehículos*

# Nuestro parque automotor se renueva entre 40 y 50 mil unidades 0 km por año

**Santiago Martínez Echeverry (38), es el Director Ejecutivo de AUTODATA.**

**Contador y Licenciado en Administración, realizó un Posgrado en Especialización en Finanzas.**

**Santiago continúa el original e imprescindible trabajo de su padre, Jorge Martínez De Boni. De todo ello, nos informa en el diálogo que mantuvimos y que presentamos a continuación.**



*Santiago Martínez Echeverry.*

**La empresa AUTODATA es la encargada de codificar y valorizar vehículos para una correcta definición de la Patente de Rodados, para la conformación de las primas para las pólizas de las compañías de seguros y en general para definir los valores de todas las marcas y modelos, o km o usados, a la venta en nuestro país. ¿Cómo se desarrolla en la**

**actualidad dicha operativa y qué números están en condiciones de presentar, por ejemplo, cantidad de peritajes realizados por AUTODATA desde su inicio, cantidad de marcas, modelos, versiones que relevan?**

AUTODATA maneja como herramienta básica nuestro Padrón General de Valores de Vehículos nuevos y usados que recoge más de 76.000 valores venales

de automóviles, camionetas, camiones, accesorios y motocicletas. Estos valores son continuamente revisados por AUTODATA en los informes periciales de actualización de valor venal que realizamos para las Compañías de Seguros, Bancos y Judiciales. En un mercado donde hay disponibles para la compra más de 770 versiones de automóviles y camionetas con precios okm vigentes y varios cientos de modelos de camiones,



“**AUTODATA maneja como herramienta básica nuestro Padrón General de Valores de Vehículos nuevos y usados que recoge más de 76.000 valores venales de automóviles, camionetas, camiones, accesorios y motocicletas. Estos valores son continuamente revisados por AUTODATA en los informes periciales de actualización de valor venal que realizamos para las Compañías de Seguros, Bancos y Judiciales.**

la complejidad del análisis y la velocidad de los cambios es cada vez mayor.

*¿De qué forma, todo ese trabajo de AUTODATA incide en la actividad de las compañías aseguradoras, o es tomado en cuenta por las mismas?*

Autodata tiene el privilegio de trabajar con todas las compañías de seguros de Uruguay y con el Banco de Seguros del Estado desde hace más de 25 años. Nuestros valores venales son tomados en cuenta como uno de los insumos principales para la generación de los costos de las primas y como opinión independiente de valor a la hora de indemnizar ante casos de siniestros totales.

Realizamos a pedido de las compañías de seguros más de 12.000 actualizaciones de valores venales al año. También realizamos más de 500 inspecciones de valor real y valor de restos anuales, por lo que nuestro trabajo pericial y de sugerencia de valor de mercado goza de la conformidad de la plaza aseguradora.

**AUTODATA y los Corredores Profesionales**

*¿Cuáles otros sectores de la acti-*

**vidad relacionada con el automóvil, tienen conexión con AUTODATA?**

Trabajamos con más del 90% de los bancos de plaza en lo que refiere a valores de vehículos usados, valores que son tomados como referencia para el análisis de crédito, incluyendo tasaciones de valor real de maquinarias agrícolas, forestales e industriales. Estas tasaciones son referentes para la renovación de garantías, certificaciones de leasing o para el estudio de riesgos crediticios.

Asimismo, suministramos las definiciones de las características de cada modelo y sus valores de nuevos y usados al SUCIVE para la fijación de las Patentes de Rodados y trabajamos con más de 300 Concesionarios de plaza que toman nuestras referencias de valor como un insumo principal a la hora de tasar para la compra o vender los vehículos. Colaboramos también con más de 200 corredores profesionales de seguros que utilizan nuestros datos para lograr identificar de la manera más certera el vehículo de sus clientes a la hora de asegurar y para tener referencia de sus valores venales promediales de mercado. Utilizan nuestro trabajo mensualmente más del 85% de las marcas/ im-

GRUPO VIDA  
SEGUROS

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



✉ comercial@grupovida.com.uy  
🌐 www.grupovida.com.uy



portadores de automóviles y camiones en lo que refiere a datos estadísticos del mercado, alarma de cambios de precios, análisis de competencia, informes a casa matriz y en posicionamiento de productos y consultorías.

**¿Es AUTODATA, en la actualidad, un referente en estos temas?**

Nuestros antecedentes de los últimos 25 años y la conformidad general de la plaza con nuestro trabajo, nos han permitido consolidar una buena imagen profesional, potenciando las posibilidades del mejor desarrollo de los negocios de nuestros clientes con la profesionalidad y la honestidad como valores principales de nuestro trabajo.

**AUTODATA y su actuación internacional**

**¿Reciben requerimientos de tasación, o valuación, desde el extranjero?**

AUTODATA realiza consultorías para empresas regionales y globales, sobre todo en lo que refiere a análisis del mercado automotor o al de productos en Uruguay y la región. Trabajamos con muchas filiales en Uruguay de empresas multinacionales efectuando tasaciones de flotas para actualizaciones contables a valor de mercado, para entrega de vehículos de la empresa a empleados, para valuaciones del activo de la empresa para accionistas o para compra venta de flotas y/o empresas. AUTODATA brinda servicios a más de 50 empresas multinacionales y embajadas.

**¿Puede ofrecernos una descripción del parque automotor uruguayo en la actualidad?**

El parque automotor nacional es de

“**AUTODATA maneja como herramienta básica nuestro Padrón General de Valores de Vehículos nuevos y usados que recoge más de 76.000 valores venales de automóviles, camionetas, camiones, accesorios y motocicletas. Estos valores son continuamente revisados por AUTODATA en los informes periciales de actualización de valor venal que realizamos para las Compañías de Seguros, Bancos y Judiciales.**

aproximadamente un millón de vehículos. Este se renueva a razón de entre 40 y 50 mil unidades nuevas al año. Comparado con la región, Uruguay cuenta con un parque automotor amplio en relación al ratio cantidad de población sobre cantidad de automóviles pero como contrapartida es un parque más envejecido que el promedio de la región.

La calidad de fabricación y las mejoras en la seguridad pasiva y activa ha ido mejorando notoriamente la oferta en los últimos años. El mercado uruguayo es muy competido a nivel de producto y precios a pesar de su tamaño.

**Vehículos eléctricos e híbridos**

**Crece en el mundo y aquí la flota de eléctricos e híbridos...**

Sí. Uruguay tiene ciertas ventajas iniciales en comparación con la región que lo hacen un país atractivo para el desarrollo de estos nuevos combustibles.

El abastecimiento de electricidad a través de energías renovables, las menores distancias a recorrer al ser un país pequeño y teniendo centros urbanos muy desarrollados en áreas muy acotadas de distancia, sumando un desarrollo adecuado de la nueva red de conectores, ponen a Uruguay en una buena posición frente a estos cambios.

Actualmente en Uruguay el 2% de los vehículos vendidos en el año 2021 son híbridos (HEV, MHEV, PHEV) y un 1,3% de los vehículos vendidos en el 2021 fueron eléctricos.

Se espera que estos porcentajes sigan creciendo a medida que se incremente la oferta de estos productos, los precios de venta al público continúen bajando y el consumidor uruguayo modifique sus hábitos de consumo habitual.



Con Karina Caputi

**“Opinóloga”,**  
el término más delicado con que me hayan rotulado los oponentes a mi postura

**Es una contundente comunicadora hoy radicada en el departamento de Treinta y Tres, donde además se desempeña como Edila Departamental. Sus respuestas para nuestro cuestionario, dan cuenta de alguien muy lejana al denominado “pensamiento correcto”.**

#### Reportaje de Leonel Aguirre

Ideología, comunicación, la cocina, el ex ministro Jorge Larrañaga, los allanamientos nocturnos, eutanasia, aborto y varios temas más, fueron abordados por Karina Caputi sin cortapisas.

#### La comunicación

##### **Tus comienzos en la comunicación. ¿Dónde estudiaste?**

Nací en Montevideo y en ese Departamento crecí hasta los 28 años de edad en

que me trasladé a la ciudad de Vergara (Treinta y Tres).

Mi familia estaba compuesta por mi padre (hoy fallecido), de profesión contable, y docente de francés de forma particular; mi madre, una ama de casa

“ **Jorge Larrañaga tiene un significado superlativo en mi vida. En primera instancia, porque, a diferencia de otros políticos, había que conocerlo en los detalles cotidianos para captar su esencia, su bonhomía natural, su sensibilidad y su compromiso.** ”

como tantas, al cuidado de sus tres hijas, de las cuales soy la del medio. Estudié en el Colegio y Liceo Santa Luisa de Mariillac, al margen de otros cursos paralelos. Tomé clases de teatro en la Escuela de Silvia Novarese y Hugo Giachino, lo cual me permitió las herramientas para llevar adelante un programa de reinserción social, con unas 18 adolescentes de la zona más marginada del barrio Nuevo París, a través del teatro. El proyecto estaba dirigido a menores de edad, de contexto vulnerable, que hubiesen desertado del sistema educativo. Con ellos viví una de las experiencias más interesantes y movilizadoras, debido al sorprendente y positivo cambio que generó en el grupo, abocarse al arte.

### **Describe el contenido de tu actividad en la FM**

Actualmente, junto al periodista Luis Piñeiro, conducimos el programa Viceversa, donde abordamos temas de actualidad, pero nos permitimos la licencia de remontarnos a otros tiempos, a repasar pasajes de épocas idas. Durante poco más de una hora, logramos introducirnos en los hogares de cada uno de nuestros oyentes, quienes nos permiten ese privilegio, enviando imágenes de su vida cotidiana, sus rutinas, sus alegrías y tristezas. Sin proponerlos, viramos el foco de lo esperable, para transformarlo en espontáneo, por lo cual, cada día es diferente. Para eso, se dio naturalmente, casi de hecho, una simbiosis fresca e impredecible, donde no hay lugar para un libreto. La comunicación, el ida y vuelta entre nosotros mismos y con nuestros oyentes, terminaron dando sentido al nombre del programa, por lo cual, es un intercambio recíproco: la audiencia y los conductores y... Viceversa.

### **¿En tus notas en la prensa escrita, desarrollás un perfil diferente al de la radio?**

La prensa escrita, siempre es un desafío, porque es preciso introducir al lector en el contenido y procurar

Concluido este programa me radiqué en la ciudad de Vergara, departamento de Treinta y Tres, donde comenzamos a reflotar el teatro, junto a un grupo de actores aficionados, lo cual, por razones diversas, finalmente no prosperó. Fue a partir de allí, que me convocan para integrar el equipo de Radio El Libertador de aquella ciudad, donde, en primera instancia, me desempeñé como locutora comercial, mismo rol que cumplí en Radio Patria, al trasladarme a la ciudad capital olimareña en el año 2003. Sin embargo, apenas un par de meses después de haber ingresado a ese medio de comunicación, me invitan a ser parte del staff periodístico de Fm Conquistador, dirigida por el periodista Gerardo Alzugaray, en ese momento, presidente de Red Oro, red que nuclea un gran número de radios del interior de Uruguay. Junto a él me formé periodísticamente, cumpliendo roles como panelista en un programa matinal de entrevistas y opinión,



Jorge Larrañaga.

mantenerlo interesado durante todo el desarrollo del texto. Mi condición de escritora, me permite de pronto, establecer algunos parámetros para hacer de una nota periodística, un espacio narrativo bajo las pautas esenciales de introducción, nudo y desenlace, con el propósito de evitar el tedio que puede generar una lectura, a veces de varios minutos; especialmente en tiempos donde todo se consume rápidamente y sin digerir demasiado.

### **La cercanía con la gente a través de las noticias, ¿es lo que te ha llevado a practicar la militancia política?**

y presentando las noticias en informativo central. Luego de casi 15 años en esa emisora, tuve un pasaje por Perfil FM, dirigiendo el equipo de prensa, radio a la cual retorné y continúo actualmente, tras un par de años radicada nuevamente en Montevideo, entre 2018 y 2020. Siempre he entendido la política como una herramienta al servicio de la sociedad, y en tal sentido, de un modo u otro, estuve vinculada desde muy temprana edad, militando activamente por las causas que he entendido justas. Luego, el acceso a las redes sociales, permitió ampliar el margen de alcance, pero es una realidad, que desde un rol de periodista involucrada con cada caso, se agudiza

la mirada sobre las problemáticas que atraviesa la sociedad.

### Jorge Larrañaga

Jorge Larrañaga tiene un significado superlativo en mi vida. En primera instancia, porque, a diferencia de otros políticos, había que conocerlo en los detalles cotidianos para captar su esencia, su bonhomía natural, su sensibilidad y su compromiso. No era un hombre de pretender agradar, no era el de la sonrisa oportunista o la palmada en la espalda; Jorge Larrañaga era definitivamente un ser auténtico y transparente, decidido a entregar lo mejor de él al país todo. Lo demostró en cada ocasión. No buscaba la tajada política, sino el resultado global, en beneficio de una patria que amaba, quizás como ningún otro. Quedó de manifiesto cuando se reunió con Mujica, apenas este asumió la presidencia, para ponerse a las órdenes en todo lo que fuera útil a Uruguay, pese a costarle una andanada de críticas. Pero para Jorge Larrañaga el país estaba primero. El mismo gesto tuvo luego, cuando debió secundar a Luis A. Lacalle Herrera o a Luis Lacalle Pou; entregando todo de sí, más allá del lugar que le tocara desempeñar. Dispuso una gran cantidad de dinero de su propio peculio, para la realización de la campaña Vivir Sin Miedo, que permitiera un plebiscito sobre seguridad nacional, un tema que aquejaba a la sociedad, y se había vuelto la principal preocupación de los uruguayos. Un hombre auténtico, transparente, empático y espontáneo. Un gran líder que la población no supo valorar a tiempo. Con su repentino deceso, Uruguay perdió el corazón, y aunque se implante otro, nunca serán los mismos latidos.

### ¿Una mujer de referencia?

Mujeres de referencia me encuentro cada día, aquellas que no se victimizan por su condición de género; las que no necesitan de “cuotas” para abrirse camino; las que confían en sus propias fortalezas y trabajan, sin enjuiciar a otros, en sus debilidades; mujeres que no padecen tender una mesa, ni se sienten esclavas por arropar a sus hijos.

### ¿Docente que te haya marcado?

Afortunadamente, me eduqué en un tiempo en el cual los centros de enseñanza no eran campos de doctrina, sino manantiales académicos, de los cuales

“**Sucedió en alguna radio montevideana, donde realizábamos un programa junto a Ianek Mudzik, desde la gerencia general de la emisora se nos informó que, debido a algunas expresiones formuladas, se había resuelto levantar el programa**”

beber sin miedo a contaminarte. Hubo docentes más estrictos que otros, pero cada uno marcó su impronta. Igualmente, José María Fuentes, “El Licho”, maestro de 5º y 6º grado escolar y luego profesor de Idioma Español en ciclo básico, se introdujo en mi corazón de niña y adolescente para siempre. Lo recuerdo con enorme gratitud y cariño, por todo aquello que me inculcó, más allá de su rústica presencia. Un hombre alto, de nariz pronunciada, apaisanado en su expresión campera, evidenciando sus raíces del interior del país. Un ser humano entrañable, cercano a sus alumnos; un docente ejemplar.

### ¿Qué opinás sobre el Festival “A Orillas del Olimar”?

El Festival A Orillas del Olimar, “Maestro Ruben Lena”, es el principal evento musical del departamento y probablemente de la región, debido a su naturaleza enraizada en lo estrictamente nacional, donde se conjuga además, un fenómeno sociológico de transcendencia, dado que para la población de Treinta y Tres, representa su máximo orgullo de identidad frente a los visitantes. Solemos decir por aquí, que es el festival más largo del mundo, dado que durante los seis meses previos a su realización, la gente comienza a pensar en esa celebración, (de hecho ya comienza a palpitarse) especulando sobre los posibles artistas que pisarán el escenario Serafin J. García, los precios que se dispondrán para las plazas comerciales y gastronómicas, que generan una gran cantidad de fuentes de empleo ocasionales y los músicos locales se escuchan desde cualquier barrio ensayando sus posibles repertorios, en caso de ser seleccionados. Pero una vez transcurridos esos días de festejo, las repercusiones se mantienen por largos meses siguientes, con críticas y elogios comarcanos, lo cual hace del Festival del Olimar, una fiesta de vigencia perma-



Festival A Orillas del Olimar, “Maestro Ruben Lena”

“ **Cualquier labor en la cual uno exprese sus opiniones, suele ponerte de un lado u otro de la acera frente al receptor de las mismas.** ”



nente. Con ya dos cancelaciones debido a la pandemia, la nostalgia ha agudizado aún más el sentir de la sociedad y basta transmitir una canción que se identifique con el espectáculo, para que se movilice la audiencia de manera unánime, manifestando particulares reminiscencias con referencia a otras ediciones vividas y aguardando la siguiente.

### **¿Qué le agregarías o quitarías a la letra del himno nacional?**

Soy muy respetuosa con los símbolos patrios. Es verdad que durante muchos años fueron devaluados, restándosele la cabal dimensión de su representatividad, pero no sería capaz de modificar en un solo signo de puntuación a una letra que fue elaborada en el marco de un contexto y un tiempo específico. Tenemos el privilegio, además, a excepción de otros países, que nuestro himno nacional haya sido escrito por un poeta uruguayo, lo cual, ya contiene un plus adicional de integridad nacional, significativo.

**En el Portal Perfiles.uy te han tratado despectivamente de “opinó-**

### **loga”**

Más allá del tinte peyorativo que se le pueda adjudicar a la palabra, quienes pretenden rebatir una opinión, pero en el intento, advierten quedarse sin argumentos, suelen recurrir a la descalificación como mecanismo rápido de escape. De todos modos, “opinóloga”, quizás sea el término más delicado con el cual me hayan rotulado, los oponentes a mi postura.

### **¿Te han denunciado por tus comentarios en redes sociales?**

Nunca he recibido una denuncia formal al respecto de mis comentarios, aunque sí se han producido amenazas al respecto. Es una herramienta que se utiliza comúnmente a modo de intimidar y pretender silenciar a quien opine diferente, a lo cual me he acostumbrado, por lo que, me resulta habitual ser, cada poco tiempo, foco de “escrache”, donde alguien publique una imagen mía y bajo la misma, se produzca un reguero catártico de agravios, insultos, falacias y ofensas, hasta que el punto neurálgico

se apacigua y pierde el interés. Son los “empujes” de una enfermedad llamada intolerancia, de la cual adolece gran parte de la izquierda.

### **Aborto**

Resumo el aborto en la imagen que mantengo aún en la retina, cuando fue aprobada la ley de interrupción voluntaria del embarazo, aborto. Decenas de mujeres semi desnudas, pintadas para la guerra, celebrando como si se hubiese descubierto la vacuna contra el cáncer de mama, cuando en realidad se daba anuencia a un acto íntimo, de singular delicadeza, de tremenda carga emocional, como lo es decidir sobre la vida de tu propio hijo. Lamenté mucho que se legislara tan livianamente al respecto.

### **Eutanasia**

La eutanasia me representa el confeso fracaso de la ciencia, la renuncia a avanzar en calidad de vida, la resignación a seguir investigando. De todos modos, entiendo que existan casos excepcionales. Más allá de eso, mi formación cristiana me impide admitirlo como práctica asumida.

### **Tu actividad como Edil departamental de Treinta y Tres, ¿te acerca a algunos y te aleja de otros vecinos del Departamento?**

Cualquier labor en la cual uno exprese sus opiniones, suele ponerte de un lado u otro de la acera frente al receptor de las mismas. Naturalmente, no hay persona que conforme unánimemente, pero en mayor medida, la vecindad no se cruza con lo ideológico, aunque siempre están las excepciones.

### **¿Estás de acuerdo con los allanamientos nocturnos? ¿En qué condiciones?**

Cuando se promovía la campaña Vivir Sin Miedo, de la cual formé parte, uno de los temas que se abordaba era la posibilidad de realizar allanamientos nocturnos, donde se entendiese, bajo pruebas suficientes, que se estaba cometiendo un ilícito. En medio de aquellos meses de recolección de firmas, visité la casa de Ana Paula, la mamá de Brisa, aquella niña que fue secuestrada a plena luz del día mientras se trasladaba a su escuela, y luego hallado su cadáver en un balneario de la Costa de Oro. De haber existido los allanamientos nocturnos, el sujeto

responsable de su ultraje y homicidio, hubiese sido apresado en el interior de su finca, y tal vez, la niña, aún rescatada con vida. Pienso además en episodios de violencia, donde se entienda que se está ante un potencial crimen, sería prudente que los efectivos, consentimiento del Juez mediante, pudieran ingresar al recinto en cuestión, evitando desenlaces fatales. Incluso el propio tráfico de sustancias estupefacientes, que suele generarse, en mayor grado, durante la noche debido especialmente a la impunidad que genera el articulado constitucional que refiere al hogar como “un sagrado inviolable”. Quien nada debe, nada teme, dicen por ahí.

**¿Te has sentido censurada en algunos medios?**

Sucedió en alguna radio montevideana, donde realizábamos un programa junto a Ianek Mudzik, desde la gerencia general de la emisora se nos informó que, debido a algunas expresiones formuladas, se había resuelto levantar el programa. Pero a excepción de eso, nunca he tenido dificultades. Quienes dirigen los medios en los que me desempeño, o donde he trabajado confían en que ningún dato que aporte, será emitido sin haber sido probado.

**Cuba**

Un lugar maravilloso, destruido por la izquierda. Mantengo contacto estrecho con cubanos que narran la peor realidad de aquel país. Con una tiranía empoderada que ha tenido su pueblo en la total esclavitud mientras en beneficio propio, enriqueciéndose generación tras generación, mientras la sociedad apenas sobrevive en la miseria, el hambre, la prostitución, e impedidos de los más básicos servicios. Una violación constante desde hace décadas, con criminales que gozan de la impunidad ideológica bajo la anuencia de sus pares por el mundo.

**¿Cuál es tu cable a tierra?**

Cocinar; eso me genera paz. Disfruto mucho de ese tiempo en la cocina, cosa que no siempre tengo, dado que trabajo unas 12 horas diarias la mayoría de los días de la semana, y ocho días al mes, hasta 16 horas; pero apenas tengo un espacio para relajarme, elaborar un plato, cualquiera sea este, me genera esa distracción que, a veces, se necesita.

“**Cuba, un lugar maravilloso, destruido por la izquierda. Mantengo contacto estrecho con cubanos que narran la peor realidad de aquel país.**”

**Tu signo en el horóscopo, ¿te gusta?**

No creo en los horóscopos aunque reconozco que sobre algunos aspectos me siento identificada con otros. Tauro.

**Vendeme tu libro de cuentos “Amores que matan”**

Amores que Matan es un compilado de diez cuentos, donde el amor y la muerte se entrelazan en algún punto. Suelo comenzar cada creación por el final; es la primera idea que tengo en mi cabeza y desde ahí, desando el hilo que me va conduciendo a los personajes, los sucesos y el punto de partida, que en ningún caso, evidenciarían el final de cada cuento. Me seduce el efecto sorpresa



Caminata de Valizas a Cabo Polonio; cruce del arroyo Valizas.

**¿Tu lugar en el mundo?**

En algún momento de mi vida, te hubiese respondido Valizas, hasta que me di cuenta, que en realidad, no era el lugar, sino las vivencias en ese sitio. Hoy en día, la contestación más cercana a lo real, sería, que mi lugar en el mundo, es donde me sienta realizada.

**¿Qué espacio ocupa el amor en tu vida?**

El amor es lo que moviliza a cualquiera que se encuentre feliz y pleno en su vida. El amor por tu profesión, por tu trabajo, por tu familia, por tu entorno, tu casa, tu tiempo. Es muy amplio, pero, para sintetizar, amo mi vida y estoy profundamente agradecida a cada persona que se ha cruzado en ella; todos han sido maestros que han dejado una enseñanza.

en el lector, y en consecuencia, intento experimentar inicialmente conmigo. En el caso de Amores que Matan, no necesariamente refiere a amores de pareja, sino que el vínculo se manifiesta de diversas maneras, y con desenlaces imprevistos.

**¿Proyectos?**

En estos momentos, no puedo asumir un solo proyecto más porque necesitaría días de 48 horas, pero desde la Junta Departamental estamos trabajando, junto a otros ediles, en temas que consideramos de urgente abordaje como lo son el suicidio, la salud mental y las adicciones. En otro orden, como proyecto de distracción, un viaje para explorar otros suelos y otras culturas, es una opción a concretarse.

*Capitalismo de Vigilancia, descarte y derechos*

## El futuro ya pasó

Treinta años atrás, el mercado de seguros uruguayo estaba todavía, normativamente monopolizado. No voy a hablar de eso, porque todos aquí lo saben y pueden contarlos con mucha más solvencia que yo. Lo que me inte-

“

**En un estado de anomia impera la lógica del conquistador: basta una declaración formal para ocupar territorios. Y es esta lógica de ocupación –legitimada hoy por el temor al terrorismo, la retórica de seguridad y la “necesidad” del ciberpatrullaje- la que permite refinar perfiles de usuarios, para comercializar consumidores y votantes.**

resa decir es otra cosa: hoy lo que está en proceso de monopolización son los datos del mundo.

**Los gigantes**

Para ser claros, todo el tráfico de datos, a nivel global, pasa en algún momento por algunas de las nueve empresas, conocidas como los gigantes de la web. De estas empresas, cinco son norteamericanas y cuatro son chinas. Y suelen nombrarse por los acrónimos que sus nombres determinan: por un lado, GAFAM -Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft-, por el otro, BATX -Baidu, Alibaba, Tencent y Xiaomi-.

Dejando de lado a las chinas, cuyo proceso de desarrollo exigiría mayores precisiones que las que podemos dar aquí, digamos rápidamente que, al momento en que Póliza surgió, Microsoft y Apple eran una parejita adolescente de 15 y 16 años en un noviazgo de liceo que –como suele suceder con todos los noviazgos de liceo- no iba a terminar nada bien. Amazon no había nacido todavía –tiene unos meses más que la desmonopolización del mercado de seguros uruguayo-, Google no era ni siquiera un proyecto –nacería en 1998-

y a Facebook le faltaban trece años para ver la luz. Trece.

Estas son las empresas que hoy dominan la información global. Son el futuro que llegó, de un modo que no esperábamos y que lejos estábamos de anhelar. Y no nos queda más que aceptarlo.

Ellas, a través de la big data, la machine learning, la IA y los modelos algorítmicos, resumen y resuelven lo que nos pasa, ahora. Juntas, hacen lo que Shoshana Zuboff llama “el capitalismo de vigilancia”.

**No es hechicería, es capitalismo**

Esta primera aclaración es necesaria. Hablamos de una lógica de acumulación. No es el dios de Einstein y de Born perdiéndolo todo en una partida de dados; tampoco es Atenea alterando el destino de las flechas. Son Google, Facebook y otras divinidades menores haciendo de Silicon Valley un Olimpo. Y traduciendo a datos, cosificando, apropiándose de todo lo que ocurre en el espacio-tiempo. Incluidos nosotros y nuestras conductas a futuro. Incluidos también aquellos que serán los que seremos.

“El capitalismo de vigilancia reclama para sí la experiencia humana, entendiéndola como una materia prima gratuita, que puede traducir en datos de comportamiento”, advierte Zuboff en un libro (“La era del capitalismo de la vigilancia”) que urge leer. Y explica: ese excedente conductual se transforma en insumos de procesos avanzados que –inteligencia de máquinas mediante- ofrece productos predictivos comercializables, en un mercado de futuros conductuales. No somos el producto, somos la fuente, dice. Pero tal vez, en esta nueva instancia de olvido del ser, ahora como (id) entidad, ni siquiera seamos eso: ante la urgencia de minimizar el error predictivo, la tentación de intervenir es grande y el paso a la manipulación (el formateo) de las conductas, ínfimo.

Es ahí donde surge la nueva forma de poder que, según Zuboff, signa esta



Por Osvaldo R. Burgos

“**El capitalismo de vigilancia reclama para sí la experiencia humana, entendiéndola como una materia prima gratuita, que puede traducir en datos de comportamiento**”



era: el instrumentalismo. Se trata de orientar la conducta de otros para los propios fines mercantiles, ofreciendo (cada vez más) accesibilidad a cambio de (cada vez más) dependencia. La adicción sostiene el servicio. Y exige, en el proveedor, una aceleración constante

de sus escalas: hay que vencer continuamente las fricciones –resistencias a proporcionar datos- y apropiarse crecientemente de espacios en los que la minería extractiva de información personal sea viable. Más te conozco, mejor te vendo.

### **El mercado de futuros conductuales**

Así se minimiza el riesgo de inversión de las empresas que participan en las subastas de nuestros perfiles de usuario, con el afán de vendernos, a su

# SEGUROS BLANKLEDER

**"DESDE 1965 BRINDANDO TRANQUILIDAD A TODOS LOS HOGARES URUGUAYOS"**

Todo tipo de seguros:  
vida, automóviles, cauciones, marítimos y fianzas.

Lunes a viernes de 8.15 a 17.00 horas  
Teléfonos: 2710 5409 (colectivo) - 2711 9377 (colectivo)  
Prudencio Vázquez y Vega 841, Montevideo

vez, sus propios productos o servicios: cuanto más fiable sea el cálculo de nuestra reacción ante una oferta, más dinero valdrá. Y ninguna reacción es más fiable que aquella que se anticipa. La pulverización del espacio político en una miríada de comunidades contingentes resulta consecuencia necesaria y previsible de la forma en que algunos –propietarios exclusivos del saber oculto de estos tiempos- eligieron ganar dinero. “El modelo instrumentario propone una mente de colmena, en la que la presión grupal

sustituye a la política y la certeza computacional a la democracia” escribe Zuboff. Y para ratificarlo, acude a Mark Zuckerberg: “la privacidad ya no es una norma social”.

Sin embargo, como suele ocurrir con las sentencias de los habitantes del Olimpo, este oráculo debe completarse en su interpretación; cuando Zuckerberg habla de privacidad se refiere a la privacidad de los otros; es decir, a la nuestra. Hacia adentro la regla se invierte: los acuerdos de confidencialidad y el secretismo –que a veces impone

construcción de sentido, el capitalismo de vigilancia “hace de la conducta humana la cuarta mercancía ficticia”, concluye Zuboff. Y amplía: “las tres anteriores, la tierra, el trabajo, el dinero, estaban sujetas a la ley” pero “la mercantilización de la conducta humana futura se sostiene en la alegalidad”. Nuestra pregunta urgente, desde este lugar del mundo, es ¿qué pasa con las conductas futuras que nadie quiere comprar? Si toda lógica de acumulación capitalista tiene sus desechos, su descarte –y si lo desechado por esta mercantilización anómica son perfiles, es decir, personas- ¿cómo pensar la exclusión jurídica y la inclusión deficiente, sin legitimar la segregación, las fronteras internas, la jerarquización de las vidas y las muertes?

### El problema del descarte

El trabajo de Zuboff no aborda esta problemática. Su preocupación fundamental es nuestra instrumentalización sistemática a partir del uso de aparatos inteligentes que operan como dispositivos espías, en un proyecto de certeza total. De ahí el nombre que escoge para la nueva forma de poder que describe (“instrumentalismo”), en la que toda oferta de bienes o servicios obra como señuelo que nos atrae hacia unas operaciones extractivas en las que se rebañan y se empaquetan nuestras experiencias personales para convertirse en fines de otros.

No obstante, frente a esta determinación, algo debiéramos observar: la ubicuidad del sistema relativiza las diferenciaciones categoriales y difumina los límites. Esos “fines de otros” a los que alude la autora suponen la comercialización de “nuestras experiencias personales” empaquetadas; y su adquisición justifica las “operaciones extractivas” que sostienen, a su vez, las acciones de control y oferta sobre nuestras conductas subastadas. No se trata de intervenciones aisladas ni de un mecanismo unidireccional que permita identificar “señuelos” externos para su reinicio. Lo propio de un sistema ubicuo es su carácter incesante. Y esa continuidad exige su retroalimentación.

### La máquina de hacer pobres

Es precisamente en la exigencia de retroalimentación donde nuestra realidad



“**En el afán de hacer una lectura sostenible, nos vemos en la obligación de aceptar que su irrupción -en un escenario en el que las desigualdades económicas dentro de un mismo país son todavía mayores que las enormes diferencias de riqueza presentes entre países- resulta funcional a la pauperización y la acelera.**

la delación- son, en Silicon Valley, la norma. Los dioses lo saben todo de nosotros. Nosotros no sabemos nada de ellos. Y estamos obligados a creer.

### De la predicción a la manipulación

Fase previa del condicionamiento y sus implicancias éticas, el avasallamiento de la intimidad de personas y de grupos para predecir sus conductas, solo es posible situándose más allá del derecho. En un estado de anomia impera la lógica del conquistador: basta una declaración formal para ocupar territorios. Y es esta lógica de ocupación –legitimada hoy por el temor al terrorismo, la retórica de seguridad y la “necesidad” del ciberpatrullaje- la que permite refinar perfiles de usuarios, para comercializar consumidores y votantes. Control, extracción y oferta: la última fricción a superar es la consciencia. El último territorio conquistable somos nos/otros. Y en ese nos/otros, el yo. Disgregando las sociedades en poblaciones y reduciendo a estadísticas toda



“**Para evitar interpretaciones equívocas: lejos estamos de decir aquí que el Capitalismo de Vigilancia haya sido el origen de la pobreza, por supuesto.**”

nos obliga a un paso más: la fracturación de nuestras tramas intersubjetivas introduce una distorsión en el esquema descrito por Zuboff, deslindando ofertas y controles y direccionándolos hacia poblaciones segregadas, en equilibrio inestable.

Somos parte de un mundo globalizado. A un lado de las líneas de legitimidad que nuestros estados marcan, en la continua retracción de la vigencia

material de sus órdenes jurídicas, ya no hay lugar “para sombras, ángulos muertos u oscuros”.

Es la pretensión del index total, la rendición del mundo físico al mediado, que nos confisca el tiempo futuro, exiliándonos de nuestras propias conductas. Expresamos, también, una forma propia de habitar ese mundo: al otro lado de lo legítimo, tales “sombras, ángulos muertos u oscuros” sostienen la invisibilidad de una población indexada por el sistema penal y el poder de policía. Los pobres son públicos. Y, en tanto públicos, apropiables en ejércitos informales. En su estigmatización como acechantes, exiliados del tiempo presente, se ven sometidos a los señores de cada neofeudo.

bilidad de una población indexada por el sistema penal y el poder de policía. Los pobres son públicos. Y, en tanto públicos, apropiables en ejércitos informales. En su estigmatización como acechantes, exiliados del tiempo presente, se ven sometidos a los señores de cada neofeudo.

**La telemetría**

Zuboff denuncia que la telemetría,



**NUEVA HERRAMIENTA PARA CORREDORES QUE BUSCAN TRANSFORMAR LA INDUSTRIA ASEGURADORA**



**¿Qué es Wink?**

Wink es una plataforma tecnológica que nace con el propósito de transformar la industria de los seguros en Uruguay. Buscamos trascender el rol de conectores con el objetivo de aportar valor al ecosistema en su conjunto, el cliente final, los corredores asesores, las aseguradoras y las empresas que las soportan.

**Wink HOY**

- 10 aseguradoras conectadas
- +80 Corredores que utilizan la plataforma
- +240 Usuarios
- +35.000 cotizaciones por mes



- hola@wink.uy
- +598 99 290 256
- www.wink.uy

“ **Evitar los sesgos y los prejuicios negativos indebidos –expuestos en EE UU, por el caso judicial conocido como Michigan contra Loomis y por la experiencia no judicializada del modelo algorítmico de selección de personal, implementado por Amazon, que excluía por norma a las mujeres- a través de la exigencia de auditorías continuas.** ”

ideada hace más de un siglo para el seguimiento y estudio de animales en contextos de libertad controlada, se aplica hoy a rastrearnos.

Si en setiembre de 2001 pasamos de ser inocentes a ser sospechosos, con el triunfo del capitalismo de vigilancia pasamos de ser sospechosos a ser condenados en libertad condicional. Desde la perspectiva de su imperativo categórico de instrumentalización, el sistema extractivo no ve ningún problema ético en eso.

Para este modelo, “todas las cosas animadas e inanimadas -en tanto igualmente traducibles a datos- comparten el mismo estatus existencial” (ib. ídem.). Pero el problema ético de esa igualación es obvio. Y refracta: en la producción de desigualdad, a escalas inauditas, que la optimización predictiva acelera con su direccionamiento de ofertas y controles, en la acumulación de descarte, en perfiles no comercializables, vidas bajo el umbral de instrumentalización, desechos irrecuperables que no importan. Valga una aclaración, para evitar interpretaciones equívocas: lejos estamos de decir aquí que el Capitalismo de Vigilancia haya sido el origen de la pobreza, por supuesto.

Pero, en el afán de hacer una lectura sostenible, nos vemos en la obligación de aceptar que su irrupción -en un escenario en el que las desigualdades económicas dentro de un mismo país son todavía mayores que las enormes diferencias de riqueza presentes entre países- resulta funcional a la pauperización y la acelera.

Basta detenerse en un ejemplo, para demostrar esto: en mérito a su dinámica, en EE UU, el conjunto de las 50 personas más ricas –que bien se podrían reunir en el aula en que ocurrió aquel amor de liceo del que hablaba-



mos al inicio- dispone de más recursos económicos que el 50% más pobre de la población. Y eso, desde luego, expone un problema.

### **Lo técnico, lo ético, lo jurídico**

El mundo asiste hoy a una peligrosa concentración del saber y la riqueza, en dos polos de organizaciones empresariales, a niveles inauditos. Y en relación a esto, podríamos citar algunos ejemplos más:

En 2019, el PBI de Alemania, por ejemplo, resultó sensiblemente inferior a los números que arrojó la capitalización combinada de las GAFA –sin contar a Microsoft-.

En las más tradicionales universidades

inglesas se habla, desde hace algunos años, de una “generación perdida” para aludir a la migración de investigadores a Silicon Valley y al consecuente retraso del saber académico respecto al organizacional, que opera bajo estricto control de confidencialidad.

Más tarde o más temprano, lo reconozca o no, toda lógica de acumulación económica supone un problema ético.

En nuestras sociedades desiguales, frente a esta lógica de acumulación en particular, ese problema ético -¿qué es lo bueno, qué es lo correcto para nos/otros?- deviene en un dilema jurídico: ¿cómo defender la credibilidad en un orden de derecho que legitima la exclusión, articulando una retórica de igualdad?

Tal y como ya lo ha comprendido la Unión Europea, en su reciente proyecto de regulación de la materia, la inteligencia artificial, la big data, el machine learning y los modelos algorítmicos nos obligan a tomar una decisión: o rediscutimos con seriedad las preferen-

“ **Si en setiembre de 2001 pasamos de ser inocentes a ser sospechosos, con el triunfo del capitalismo de vigilancia pasamos de ser sospechosos a ser condenados en libertad condicional. Desde la perspectiva de su imperativo categórico de instrumentalización, el sistema extractivo no ve ningún problema ético en eso.**



cias colectivas en nuestros modos de vivir juntos, o aceptamos acríticamente lo que se nos impone, dejándonos arrastrar hacia el empobrecimiento y la segregación, que son las paradas necesarias de todo viaje hacia el instrumentalismo.

#### Legislación y jurisprudencia

Apartándonos por igual de todo vicio de ludismo o de futurismo idiota, entendemos que negar las infinitas posibilidades que ofrece la tecnología parece ser una elección tan poco

DEBITO  
automático 

VISA

la forma más fácil de pagar tus cuentas

Adherite ingresando a: [www.visanetpagos.com.uy](http://www.visanetpagos.com.uy)

o al teléfono: 29000 222

Si como profesional esta interesado en aceptar Visa como forma de pago, consulte en [www.visanet.com.uy](http://www.visanet.com.uy)

inteligente como negar la necesidad de regular su aplicación; y en algunos casos (como en el de las cámaras biométricas de identificación remota en tiempo real, plagadas de falsos positivos) prohibir su utilización.

Pero, ¿cómo asumir esta tarea infinita sin desfallecer en el intento? Hay algunos ejes, que podríamos enumerar. Se trata, en definitiva de:

Defender los derechos humanos –tal y como sostuvo el Tribunal de Bolonia interviniente en el caso conocido como “Deliveroo”- subordinando todo parámetro a criterios jurídicamente aceptables.

Preservar la transparencia del proce-



“ **Aún imprevisible, aún impensable, el lugar en el que vamos a estar dentro de treinta años –y también dentro de treinta meses y hasta de treinta días – lo definirá lo que hagamos o dejemos de hacer ahora. Todavía no hay quien llegue a ningún lado, si no empieza a caminar. Y es el camino, como bien supo enseñar el gran Onetti, el que nos hace dignos de que el sol nos dé en la cara. O no.** ”

so, para garantizar la privacidad y la propia disposición de los datos que se refieren a uno mismo –como bien supo sostener la Corte de La Haya en su fallo contra la utilización del algoritmo Syri de detección de fraudes, por parte del Estado de Países Bajos-.

Evitar los sesgos y los prejuicios negativos indebidos –expuestos en EE UU, por el caso judicial conocido como Michigan contra Loomis y por la experiencia no judicializada del modelo algorítmico de selección de personal, implementado por Amazon, que excluía por norma a las mujeres- a través de la exigencia de auditorías continuas.

Todo eso, teniendo siempre presente que, en nuestros países del sur del mundo, el paisaje de la exclusión jurídica magnifica el problema. En la guerra entre gigantes, somos el lugar de lo que sobra, el rincón olvidado. El continente más desigual de un mundo empeñado en la desigualdad obscena.

Habitamos sociedades de cartografía dual –el término es del sociólogo portugués Boaventura de Sousa- en proceso

de disolución política, en las que el espacio de vigencia de las normas se retrae continuamente. Y en esa retracción, emplaza límites o fronteras de legitimidad que fragmentan el mapa: a un lado “Un mundo Feliz” de Huxley; al otro, “En la colonia penitenciaria” de Kafka.

### Conclusión

El día es ahora.

Sin embargo, como escribió alguna vez Antonio Machado con irrefutable lucidez, “hoy es siempre, todavía”. En la encrucijada de tres caminos que esas referencias temporales señalan (hoy-siempre-todavía) podría resumirse, en un sentido que el poeta no intuyó, la ilusoria pretensión de tiempo real, que signa nuestra época. Fragmentación de lo social, pulverización de lo político, lógica de acumulación económica que acelera la pauperización y se instaura como el gran desafío que enfrentamos hoy.

Ojalá logremos, ante semejante encrucijada, mostrar algo –al menos

algo- del espíritu visionario que hace treinta años demostró la creación de PÓLIZA, en un mercado monopolizado y apenas ocho años después de que el mismísimo Departamento de Defensa de EE UU creara el protocolo de Internet. De algún modo, el futuro ya pasó. Es cierto; en muchos sentidos no fue lo que esperábamos. Pero el capitalismo de vigilancia es lo que está pasando hoy. Y hoy es, más que nunca, siempre.

Aún imprevisible, aún impensable, el lugar en el que vamos a estar dentro de treinta años –y también dentro de treinta meses y hasta de treinta días – lo definirá lo que hagamos o dejemos de hacer ahora. Todavía no hay quien llegue a ningún lado, si no empieza a caminar. Y es el camino, como bien supo enseñar el gran Onetti, el que nos hace dignos de que el sol nos dé en la cara. O no.

Con su admirable recorrido, PÓLIZA, señora revista, y mi querido amigo Diego Martínez, nos enseñaron que –hoy, siempre, todavía- se puede. Y eso no es poco. Así que con inmensa alegría, desde Rosario, Argentina- levanto por ellos mi copa. Por el sol, por la dignidad, por los derechos, por la ética. Salud!

• **Oswaldo R. Burgos**

Rosario, Argentina.  
Filósofo. Abogado experto en Derecho de daños. Docente. Escritor.

# Revista PÓLIZA, siempre un paso antes que yo

(historia de una injusticia de 30 años)

**Jamás imaginé al sentarme a escribir** estas líneas en mi máquina Underwood, que lo haría a la luz de situaciones personales que superan, en su impacto, aún a las noticias que muy a último momento se han dado a conocer. La más relevante, que el sindicalista pro Maduro, chavista, comunista, Marcelo Abdala, consiguió trabajo. La otra gran noticia era el aniversario de revista PÓLIZA, sus treinta años de circulación, logro obtenido, sin duda, con un permanente, desinteresado y humilde apoyo de mi parte durante casi todo el período referido. En muchas ocasiones –lo sabían sus directores, aunque jamás lo hacíamos saber a los lectores- debí diferir el horario de comida de mis gatos para cumplir con la entrega de mi nota a la Redacción. Es más, mi sesión matutina de diecisiete abdominales y flexiones, debió postergarse muchas veces hacia la tarde, de modo que tan extremo esfuerzo físico no atentara contra mi normal dactilografía. Recuerdo asimismo, en una ocasión en que me encontraba fuera del país integrando una gira presidencial como jefe de inteligencia, haberle planteado al señor presidente, –debía hacer llegar mi nota a PÓLIZA por télex-, de diferir una entrevista personal para el

día siguiente y tratar en la misma la iniciativa del gobierno para ponerle mi nombre, en vida, a un liceo de Montevideo. En definitiva, siempre PÓLIZA estuvo por delante de cualquier acto de justicia hacia mi persona, o incluso de mis tareas y actividades personales. Pero vayamos al grano. En las últimas horas recibí una llamada del ministro de Salud Pública, Daniel Salinas. Cuando escuché su voz que me repetía –Licenciado, Licenciado, aquí el ministro Salinas, pensé “maldita sea, éste quiere nombrarme interventor de alguna mutualista”. Me adelanté y le dije que si tenía esa idea en la cabeza se la quitara, dado que estoy desbordado preparando un informe para el Maestro Oscar Washington Tabárez respecto a cómo no sonreír frente al público sin que la gente se de cuenta. –No, Licenciado no, lo llamo por otro motivo, es que...

Volví a adelantarme y le espeté que si era para que le saliera de padrino en un reto a duelo contra algún sindicalista, también se olvidara, pues últimamente sólo me dedico a las riñas de gallo y a carreras de galgos. Pero apenas pudo hablar me sorprendió. Era para comunicarme que la Organización Mundial de la Salud,



Por Licenciado Segurola

“**Quando escuché su voz que me repetía –Licenciado, Licenciado, aquí el ministro Salinas, pensé “maldita sea, éste quiere nombrarme interventor de alguna Mutualista”. Me adelanté y le dije que si tenía esa idea en la cabeza se la quitara, dado que estoy desbordado preparando un informe para el Maestro Oscar Washington Tabárez respecto a cómo no sonreír frente al público sin que la gente se de cuenta.**”

**“Recuerdo asimismo, en una ocasión en que me encontraba fuera del país integrando una gira presidencial como jefe de inteligencia, haberle planteado al señor presidente, –debía hacer llegar mi nota a PÓLIZA por télex-, de diferir una entrevista personal para el día siguiente y tratar en la misma la iniciativa del gobierno para ponerle mi nombre, en vida, a un liceo de Montevideo.**

resolvió, única excepción en todo el planeta, autorizar que en homenaje al 30 aniversario de PÓLIZA yo pueda darme 30 dosis de la vacuna contra el Covid-19.

La verdad que me agradó su comunicación. Yo ya tengo las siete dosis que la OMS recomendó para personal que exige su inteligencia en grados desmesurados, o como en mi caso, a un nivel que en la propia Redacción de la revista me pedían que dejara a un costado, pues los hacía sentir inferiores. Lo que en la realidad ocurría más allá de mi interferencia.

Con el ministro no nos entretuvimos mucho en la conversación, pues además le dije que en adelante debía cuidar mi brazo y no cansarlo en sostener tubos de teléfono.

El hombre entendió, aunque antes de cortar me aclaró que la OMS autorizó también a que me pinchen en el glúteo para repartir los agujazos en el cuerpo. Colgué y me dejé caer en mi butaca de todos los días. No había sido una llamada cualquiera. El ministro había hablado conmigo.

Tres minutos pasaron y la centralita volvió a llamar. Creí que podía ser para Marcia, o para Lariza, dos feministas a quienes arrendé habitaciones en los altos de mi casa y a quienes debí denunciar en fiscalía al haberme propinado una feroz paliza –con rodaje por escaleras incluido- luego de subir a reclamarles el pago de la mensualidad vencido un día antes. Los abogados que tomaron mi denuncia me anunciaron que las llamarían para que se presenten. Pero al advertir que no levantaban la llamada, atendí yo.

- ¿Es el Licenciado Segurola?

- Con él habla, respondí seco, ¿quién es y qué desea?

- Le hablo de la Intendencia de Montevideo, de parte de la señora Cosse.

- Yo no hablo con ningún “de parte de”, le espeté.

Cuando me disponía a cortar, con agilidad verbal mi interlocutora logró que yo escuchara la frase “es por lo de la calle”.

- Ahhhhh, qué bien! ¿se resolvió lo de la calle?, interrogué con un leve fruncido de mi pómulo derecho por si algún espíritu lograba observar aquella cara de hombre orgulloso y soberbio, pronto a escuchar una decisión histórica.

- Sí Licenciado, por suerte la Comisión de Nomenclátor aprobó todos los informes y el mes que viene la Junta lo aprobará...

- ¿Se da cuenta que han demorado décadas para hacer justicia poniéndole mi nombre a una calle de la capital?, pregunté solemnemente.

- Es que Licenciado, yo lo llamo por lo de la calle

“Revista PÓLIZA” ¿sabe?, el proyecto le saca el nombre a la calle Charrúa –por eso de que ahora se supo que esos indios secuestraban y vendían mujeres y los colectivos feministas no los quieren ni ver-, usted...

“Usted” nada le grité. Y al instante le corté. Otra vez sentí de qué manera la injusticia me cacheteaba. Levanté el tubo y logré que Marcia me escuchara lo que terminaban de contarme desde la Intendencia. Me confesó que sabía del tema.



Som.us felicita a PÓLIZA  
en su 30 aniversario



PROPIEDAD - RESPONSABILIDAD CIVIL - MARÍTIMO - ENERGÍA - SALUD - VIDA Y ACCIDENTES