



- Los activos financieros del organismo crecieron a casi US\$ 12.400 millones
- El monto indemnizatorio por la sequía ascendió a la suma de US\$ 25 millones

El **BSE** registró en el primer trimestre del año ganancias por US\$ 59 millones

Presidente del Banco de Seguros del Estado, Marcos Otheguy

• Págs. 4 y 5

En evento organizado por Sancor Seguros y Coface se abordaron los desafíos geopolíticos y macroeconómicos globales

• Págs. 2 y 3



Gerente General de Sancor Seguros, Sebastián Trivero



Hace 80 años que estamos acompañando historias. Y hace 20... Llegamos a Uruguay para seguir cumpliendo con el mismo objetivo.

Escenario global con conflictos bélicos y riesgos macroeconómicos y geopolíticos

En un evento organizado por **Sancor Seguros** y **Coface** se abordaron los retos de un mundo en reconfiguración



Carmen Porteiro, Bruno De Moura Fernandes, Sebastián Trivero, Leonardo Aguerrebere, Daiana Santucho, Alejandro Peretti, Salvador Pérsico y Patricia Krause



Bruno De Moura Fernandes



Salvador Pérsico y Sebastián Trivero



Diego Montañez, Cristian Petrlik, María Constanza Taltavull, Nadia Odolinski y Salvador Pérsico

Sancor Seguros y Coface, con el apoyo de la Unión de Exportadores del Uruguay, organizaron un proactivo encuentro denominado “Un Mundo en Reconfiguración”, con la participación de importantes expositores que aportaron su visión sobre un escenario internacional pautado por conflictos bélicos, riesgos macroeconómicos y geopolíticos en persistente transformación. Es un desafiante panorama que exhibe múltiples vulnerabilidades, que abren espacios de incertidumbre, que generan oportunidades. Participaron del encuentro, que registró un alto poder de convocatoria, ejecutivos del ámbito empresarial, actores del ecosistema exportador y del área aseguradora. La plana ejecutiva de Sancor

Seguros Uruguay fue encabezada por su Gerente General, Sebastián Trivero.

Poner en valor

La apertura del evento, desarrollado en el Hotel Costanero Montevideo, estuvo a cargo del periodista y maestro de ceremonias, Martín Sarthou, quien dio la bienvenida a los asistentes y puso en valor los procesos de gestión de las reconocidas organizaciones, Sancor Seguros y Coface.

Expresó que Sancor Seguros, que opera en Uruguay desde hace 20 años, ofrece una amplia gama de seguros sustentados en la calidad de servicio. A su vez, Coface genera soluciones que posibilitan el crecimiento de las empresas con procesos innovadores y tecnología de

vanguardia. Esta organización, que opera a escala global, tiene más de 100.000 clientes. Sancor Seguros tiene un acuerdo con Coface, tanto para el mercado local como para las exportaciones. Esta alianza, plasmada en 2012, posibilita a Sancor Seguros contar con una herramienta diversificada y eficaz para la gestión del riesgo comercial. El acuerdo con Coface le permite a Sancor Seguros liderar el mercado de seguros de crédito en el mercado uruguayo.

Una amenaza

Abrió la conferencia, el Director Global de Estudios Macroeconómicos de Coface, Bruno De Moura Fernandes, quien expuso sobre el tema “Tendencias Macroeconómicas, Geopolítica y Perspectivas para

los Mercados Internacionales”.

El ejecutivo afirmó que importantes cambios económicos, que incluyen alianzas, comenzaron a registrarse en el mundo en 2020 y este proceso se aceleró con la actual presidencia de Donald Trump con los temas arancelarios y sus estrategias proteccionistas. Reseñó de inmediato secuelas de la conflictividad bélica que se registra en el Medio Oriente y la importancia que reviste el Estrecho de Ormuz por donde se moviliza el 20% del petróleo mundial y del gas licuado. En un punto estratégico, bloqueado a la navegación de los petroleros, que generó la suba y el riesgo de escasez de los hidrocarburos a nivel mundial. Dijo que persiste además el riesgo en la cadena de suministros como fertilizan-

tes, aluminio, petroquímicos.

En otro pasaje de su alocución señaló que existen indicadores que apuntan a un riesgo de estanflación, de estancamiento. Los precios de los insumos crecen mucho más rápido en los mercados que los precios de venta. Se genera entonces, en muchos casos, una disminución de los márgenes de rentabilidad de las empresas.

Reorientación

El conferencista señaló asimismo que los aranceles que aplicó Estados Unidos provocaron en la práctica una reorientación de los flujos comerciales. La incertidumbre prevalecerá entonces en el plano de los aranceles. Explicó a su vez que Estados Unidos crece a escala de un 2%, lo cual no está mal. Respecto

a China dijo que ese país tuvo buenas cifras económicas a comienzos de este año por el impulso de las inversiones y las fuertes exportaciones muy competitivas en múltiples segmentos productivos. Sin embargo, persisten ciertas debilidades y esto es preocupante. Es un país que importa mucho menos que hace unos años. Como no tiene protección social su población ahorra, en promedio un 35% de sus ingresos, para enfrentar en el futuro esa problemática. Son cifras muy elevadas en comparación con otras naciones europeas. Además, aún persiste en China la crisis del sector inmobiliario.

Indicó que en el contexto de una demanda un poco lenta y costos altos aumentó en muchos países el número de insolvencias empresariales. “Podemos decir-prosiguió-que en el mundo alcanzan su nivel más alto de la última década”. Se prevé que las insolvencias empresariales se estabilicen, a niveles no bajos, en el curso de este año.

Existe entonces un ámbito mundial complicado, pautado por la incertidumbre. “Hay

El proteccionismo es un juego de suma negativa en el que todos los países pierden

dificultades a escala global pero también oportunidades”, destacó.

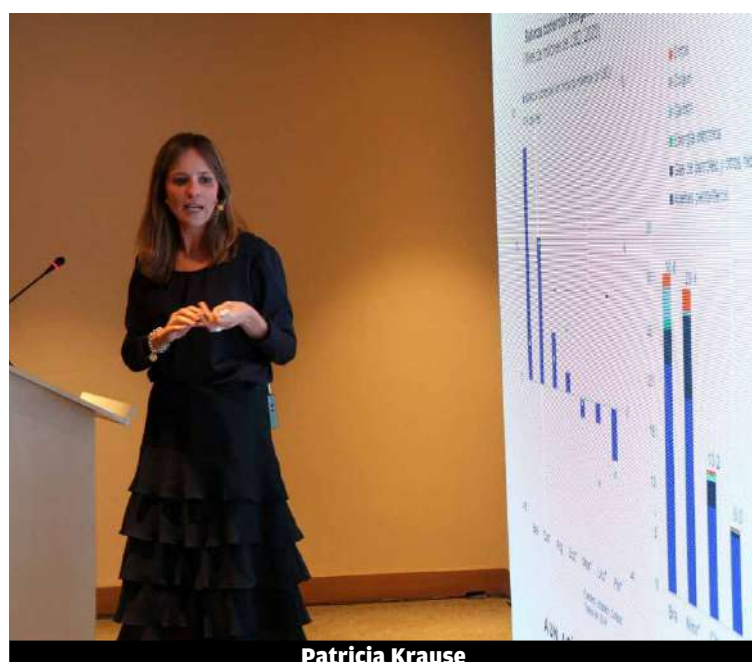
Muy importante

El acto prosiguió con una exposición de Patricia Krause, Economista de Coface América Latina, quién abordó el tema “Riesgos, Oportunidades y Dinámicas de Crecimiento en la Región”

Reseñó, en términos porcentuales, los procesos de exportación y de importación de productos energéticos de varios países de América Latina. Señaló además que el debilitamiento del dólar estadounidense proporciona cierto alivio a las monedas latinoamericanas. A su vez, los escenarios de conflictividad que existen en el Medio Oriente alimentan los riesgos de inflación en la región.

Sostuvo asimismo que la geopolítica hace que las perspectivas de recorte de las tipos de interés en Latinoamérica sean más inciertas, al tiempo que la capacidad de pago en la región está bajo la lupa. En Argentina, por ejemplo, subió la morosidad de las familias.

La expositora calificó de muy importante el reciente acuerdo comercial signado por el Mercosur y la Unión Europea. Consideró luego que el ingreso de productos chinos también



Patricia Krause



Isabel Loza, Carmen Porteiro y María Laura Rodríguez



Entrevista de Martín Sarthou a Carmen Porteiro



Martín Sarthou

genera presión en América Latina. Mientras tanto, se estima que el PIB de la región alcance este año guarismos similares a los registrados durante 2025.

El reto de competir

A continuación, el periodista Martín Sarthou entrevistó a la Presidenta de la Unión de Exportadores del Uruguay, Carmen Porteiro, quién dijo que se plantea el reto de competir en un mundo en constante transformación ya que “en cada momento del año tenemos noticias distintas. Las estrategias empresariales se basan entonces en analizar las oportunidades y las posibles amenazas. Se monitorean las oportunidades en un contexto global muy cambiante”. Expresó que “vemos con preocupación algunos indicadores, pero dentro de esos indicadores existen empresas uruguayas que han incrementado su comercio con los Estados Unidos. Para capturar esas oportunidades hubo mucho monitoreo previo. Es una dinámica que se fue desarrollando con el paso de los últimos meses. Ahora estamos viendo proyecciones con muchos más escenarios”.

La conferencista afirmó que el sector exportador uruguayo siempre tiene que estar bien articulado para enfrentar la fuerte competitividad global.

Sostuvo que el Estado debe bajar costos para que el sec-

tor exportador privado pueda mejorar las oportunidades de negocios en el exterior. Por ejemplo, las tarifas eléctricas, la carga impositiva que no tiene nada que ver con los resultados de las compañías, entre otros ítems. Además, otro tema no menor: el sentido de urgencia del sector privado, en un mundo altamente competitivo, tiene que ser muy bien leído por las autoridades. “Hay que tratar de llegar a tiempo en los temas y no venir de atrás”, expresó.

Un gran marco

Carmen Porteiro calificó como muy positivo el acuerdo Mercosur-Unión Europea, fruto de 25 años de negociaciones. Es un gran marco, pero hay que trabajar para obtener los beneficios, ya que se plantea el tema de las cuotas de importación.

Expresó, en otro plano, que la Unión de Exportadores del Uruguay promueve el desarrollo sostenible y la competitividad del sector exportador de bienes y servicios con el objetivo de contribuir al desarrollo del país. La ejecutiva ejemplificó que el sector exportador implica el 30% del PBI de Uruguay. Sostuvo asimismo que la Unión de Exportadores brega por la mejora de los aspectos logísticos, al tiempo que considera que la sostenibilidad de la producción es un factor muy relevante para el Uruguay. ●



Un aspecto de la conferencia



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

El segmento previsional totaliza el 60% de la facturación del organismo

Otheguy: activos financieros del BSE crecieron a casi US\$ 12.400 millones

El Banco de Seguros del Estado registra un sostenido proceso expansivo en todas sus líneas de coberturas y en términos de rentabilidad y de calidad en su gestión técnica. Su Presidente, Marcos Otheguy, anunció al Suplemento de Seguros de El Observador los buenos resultados obtenidos por la institución en lo que transcurre del año.

¿Qué comportamiento registró el BSE en el primer trimestre de 2026?

Un dato muy relevante: en este primer trimestre de este año el Banco registró ganancias en el entorno de los 59 millones de dólares. Esta importante cifra es fruto, para el comienzo de un año, del rendimiento extraordinario registrado por nuestras colocaciones financieras. La institución tiene en la actualidad activos por casi 12.400 millones de dólares y un patrimonio que oscila en los 826 millones de dólares.

Estamos contentos porque son montos muy importantes. Recuerdo que el pasado año transferimos a Rentas Generales más 75 millones de dólares. Esto implica que, en buena medida, estamos cumpliendo el rol que debe ejercer una empresa pública al servicio del desarrollo nacional. Son recursos que quedan en el país y que el gobierno los destina a las prioridades que establecen sus ejes programáticos, como la primera infancia, seguridad etc. Estamos entonces muy satisfechos con esta realidad. El Banco tiene más del 70% del mercado asegurador uruguayo, lo cual implica un claro liderazgo. La institución tiene una estructura gerencial muy sólida y cuadros funcionales de muy buen nivel profesional. Estamos consolidando el Banco de los próximos 25 años en el marco de un importante proceso de relevo generacional iniciado hace varios años.

¿Qué panorama exhibe el segmento previsional de la institución?

El área previsional implica hoy prácticamente el 60% de nuestra facturación. Es un segmento que está consolidado y en equilibrio. El área previsional, que no es monopólica ya que está abierta a las compañías privadas, la gestionamos con un claro perfil social. Buscamos tener siempre solidez financiera porque esto nos permite pagar mejores jubilaciones. Nuestro objetivo es abonar las mejores pasividades posibles a los trabajadores del país. Este es entonces un tema muy virtuoso. Estamos pagando



1) Presidente del Banco de Seguros, Marcos Otheguy



2) Sanatorio del Banco de Seguros

en el entorno de las 518.000 jubilaciones por año. Los ingresos de esos trabajadores, que están en el entorno de los 800 millones de dólares, los volcamos en fideicomisos, en importantes infraestructuras, etc., que contribuyen al desarrollo del país.

El Banco de Seguros compete con más de 15 aseguradoras privadas. Esto implica que operamos en un mercado fuertemente competitivo para el cual el Banco se preparó en formas sostenida, muy sólida y eficiente.

¿Cómo califica el comportamiento que registra la cartera monopólica del BSE?

Estamos gestionando con excelencia el monopolio del área Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales. Esta es una política social relevante que siempre procuró, reitero, la excelencia. Este distintivo se materializa en nuestro Hospital que obtuvo nuevamente la prestigiosa acreditación CARE, institución que

acredita centros de rehabilitación internacionales. Tras un riguroso examen fuimos acreditados en áreas como tratamiento del dolor, internación y reinserción laboral. Esta realidad nos enorgullece y a su vez nos desafía día a día. Debemos destacar que esta distinción coloca al hospital del BSE en un sitio de privilegio a escala global.

Esta administración no solo se comprometió a continuar los procesos de excelencia en materia de atención de los trabajadores accidentados sino también a trabajar en la prevención. Es así que nos sumamos a la estrategia definida por el gobierno a través del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y firmamos un compromiso "por la Vida y la Seguridad". Hicimos durante 2005 una campaña pública con foco en la prevención. En línea con esta filosofía de trabajo, realizaremos el próximo mes de octubre un seminario internacional destinado a los prevencionistas. Traeremos reconocidos expertos del exterior

por lo cual podemos afirmar que será un encuentro de gran nivel técnico que estimamos generará importantes conclusiones en un tema social tan sensible.

¿Qué monto indemnizatorio prevé abonar el BSE a los productores afectados por la sequía registrada este verano?

Evaluamos que estaremos pagando siniestros en el entorno de los 25 millones de dólares. Es un monto significativamente menor al abonado a los productores afectados por la sequía registrada hace dos años en todo el territorio nacional, ya que esa instancia siniestral demandó indemnizaciones por más de 80 millones de dólares.

El fenómeno climático de este año se concentró en el Departamento de Soriano, que es la zona agrícola más productiva del país. Se perdió muchísimo maíz de primera y soja. Teníamos coberturas sobre 200.000 hectáreas con seguros de sequía

y la superficie afectada superó las 150.000 hectáreas. Es una cifra muy importante, que el Banco asume con la responsabilidad que lo caracteriza.

La institución cubre en todo el país, con distintos tipos de seguros, más de 870.000 hectáreas. Se hizo un esfuerzo enorme por aumentar la cobertura en un sector tan estratégico para Uruguay. El Banco tiene un liderazgo consolidado en materia de seguros agropecuarios porque cubre prácticamente el 75% del mercado. Marcamos fuerte presencia en toda la producción: agricultura de secano y riego, montes forestales, horticultura, fruticultura, citricultura, lechería, aves, cerdos, colmenas, vacunos y ovinos. Uruguay, registra en la actualidad un dato muy significativo: somos el país con mayor penetración del seguro agropecuario en América Latina. Este es logro del Banco de Seguros del Estado.

¿Considera que se debe impulsar una fuerte política de riego a escala nacional?

La variabilidad climática es permanente y por lo tanto el agro uruguayo tendrá que incorporar esta realidad a la hora de tomar decisiones. El país tiene entonces que impulsar una gran política del riego que contribuirá a minimizar los riesgos de los seguros. El gobierno ya generó el año pasado una comisión especial para abordar esa temática. Recordemos que ex Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Tabaré Aguerre, que es productor, conoce muy bien la realidad del sector. Precisamente, fue impulsor de la ley de riego en el país. Es muy importante que Uruguay de un salto cualitativo en los próximos años en lo que respecta a ese tema gravitante. El represamiento de agua y la estrategia multipredial serán factores claves para el sector agropecuario. Hay que apuntar a generar infraestructuras que se conviertan en la práctica en mega iniciativas de desarrollo nacional. Sería un salto muy importante porque se minimizan los riesgos climáticos se podrá multiplicar la producción del agro. Este será un valor fundamental para el crecimiento de la economía del país.

¿En qué porcentaje crecen los Seguros de Vida y Ahorro del BSE?

Los seguros de Vida y Ahorro que ofrece el Banco al mercado se expanden de manera sostenida. En 2025 esta cartera creció un 8% en términos reales y este año se prevén resultados aún mejores,

lo cual contribuye a potenciar la cultura del seguro en el país. Consideramos que se conjugan una serie de factores estructurales que nos hacen pensar que este negocio seguirá creciendo. Porejemplo, se registran cambios en las modalidades de empleo ya que, en términos generales, las nuevas generaciones tienen mucha movilidad laboral. Asimismo, el aumento de las expectativas de vida, y la crisis de algunos subsistemas previsionales determinan que nuestros productos comienzan a ser muy atractivos para un sector cada vez más relevante de trabajadores. La caída de algunas inversiones vinculadas al sector agropecuario, llámese Conexión Ganadera u otras, determinan que canalizar ahorros con el Banco sea una decisión muy segura y muy rentable. Es bien sabido el respaldo y la seguridad que tienen en el mercado los productos del Banco de Seguros.

¿Cómo califica los vínculos del BSE con las asociaciones que nuclea a Corredores y Agentes?

Desarrollamos un trabajo colaborativo muy fuerte y fluido con las gremiales del sector. Ellos impulsan, a nivel parlamentario, la aprobación de un marco regulatorio de la actividad del Corredor Asesor. Nosotros daremos la visión del Banco para plasmar el mejor marco regulatorio posible. Estoy convencido de que siempre es mejor regular, tener reglas claras y transparentes que rijan para todo el sector asegurador.

Los corredores son aliados estratégicos de nuestra institución, figuras muy relevantes en el mercado asegurador. Los clientes confían en ellos porque son muy profesionales y responsables y estos son valores muy importantes para el mercado. El 70% de la operativa del Banco se desarrolla con los corredores. ●

Crearon un Observatorio Nacional en Seguridad Social y Salud en el Trabajo

El Banco de Seguros del Estado y el Ministerio de Trabajo, junto a otras instituciones públicas, formalizaron la creación de un Observatorio Nacional en Seguridad Social y Salud en el Trabajo, durante un acto cumplido en la Torre Ejecutiva. Esta importante herramienta monitoreará las condiciones laborales y compatibilizará e integrará datos sobre accidentes y enfermedades profesionales y generará indicadores que orientarán acciones públicas en prevención. La información será provista por varios organismos públicos y procesada por el BSE para la elaboración de indicadores de calidad, que permitan un análisis sistemático y confiable de la realidad laboral del país. La plataforma contempla a todos los trabajadores, estén o no amparados por la Ley de Accidentes de Trabajo.

Actor clave

El BSE financiará íntegramente el Observatorio y aportará los recursos técnicos necesarios para su funcionamiento. Además del BSE, integran el Observatorio los Ministerios de Trabajo y Seguridad Social, Salud Pública, Interior y Defensa Nacional, así como ASSE y la Oficina Nacional del Servicio Civil.

Con esta iniciativa, el BSE reafirma su compromiso con las políticas de interés nacional y su rol diferencial como empresa pública líder, consolidándose como un actor clave en la promoción de la seguridad y la prevención.

Participaron del encuentro desarrollado en la Torre Ejecutiva, el Ministro de Trabajo y Seguridad



La mesa que presidió el encuentro desarrollado en la Torre Ejecutiva



Durante el encuentro se rubricó un convenio interinstitucional

Social, Juan Castillo, la Ministra Interina del Ministerio del Interior, Cra. Gabriela Valverde; el Ministro Interino de Defensa Nacional, Joel Rodríguez; el Presidente del Banco de Seguros del Estado, Marcos Otheguy; la Directora General de Coordinación del Ministerio de Salud Pública, Dra. Zaida Arteta y el Director de la Oficina Nacional del Servicio Civil, Dr. Sergio Pérez.

Bajar accidentalidad laboral
El Presidente del Banco de Seguros, Marcos Otheguy dijo al

Suplemento de Seguros de El Observador que la institución “gestiona la información de los trabajadores que tienen seguro de trabajo vigente, pero existe un universo laboral que nosotros no gestionamos porque algunos tienen leyes propias, como los Ministerios del Interior y de Defensa y los trabajadores de ASSE. También existe el universo de los trabajadores informales”.

El ejecutivo expresó asimismo que “para que las políticas públicas sean eficientes deben tener evidencia y, por lo tanto,

pretendemos consolidar la información disponible de todos los sistemas de trabajo del país para tener esos datos en tiempo real y poder segmentar la misma”.

“Esto posibilitará -prosiguió- brindar información de calidad y así poder definir las mejores políticas para minimizar los accidentes de trabajo en el país”.

El entrevistado ejemplificó que por año se registran en Uruguay aproximadamente 40.000 accidentes laborales. Se mantiene a su vez entre 30 y 33 el número de fallecidos en ese período. “Tenemos que bajar las muertes en el trabajo, por ejemplo, en sectores como la pesca, frigoríficos y construcción”, afirmó.

El sector delivery

Marcos Otheguy informó asimismo que “el año pasado incorporamos el universo de delivery. Pensábamos que en este sector laboral íbamos a tener un crecimiento pronunciado de la accidentalidad. Durante 2025 se registraron trescientos siniestros y una sola muerte o sea cifras menores a las esperadas. Este universo laboral tuvo una accidentalidad menor que el resto de la movilidad en moto del país. Precisamente, existe mucha accidentalidad en el tránsito de motos porque en este caso tiene incidencia una informalidad sin regulación y carente de patentes y de seguros”.

Marcos Otheguy expresó además que “el Banco de Seguros hizo charlas con los deliveryes con el objetivo de minimizar riesgos. Debemos seguir trabajando en ese colectivo altamente expuesto a los accidentes de tránsito” ●

SI ESTÁS PREOCUPADO POR EL FUTURO

NO TE HAGAS LA PELÍCULA

AHORRO + VIDA
DISPONIBLE EN UI Y DÓLARES

VIDA BSE
EN BSE PODÉS CONFIAR TODA TU VIDA



El importante rol preventivo del Banco de Seguros del Estado

Ver al otro es salvar vidas: la seguridad vial como responsabilidad compartida

Por Roberto Chuhurra,
Coordinador
Técnico de Administración de
Riesgos del Banco de Seguros
y Fernando Celto, Gerente del
Departamento de
Reclamaciones de
Vehículos del BSE

Cada año, la iniciativa Mayo Amarillo nos invita a reflexionar sobre la seguridad vial a partir de una premisa clara: el tránsito es un espacio compartido donde cada decisión cuenta. En nuestro país, los siniestros de tránsito continúan siendo una de las principales causas de pérdida de vidas y de lesiones graves.

La consigna de este año, “Ver al otro es salvar vidas”, resulta clave para prevenir siniestros. Detectar a tiempo al otro -ya sea un vehículo o un peatón- y, a la vez, ser visibles, nos permite anticipar acciones y reducir significativamente el riesgo de colisiones o atropellos.

En un contexto donde muchas veces la atención se ve absorbida por el uso del teléfono celular, este mensaje adquiere aún mayor relevancia: conducir exige mantener la vista en el camino y la atención plena en el entorno, para identificar a tiempo las situaciones de riesgo que pueden presentarse durante el trayecto.

Papel fundamental

Desde nuestro rol preventivo en el Banco de Seguros del Estado, entendemos que la seguridad vial se construye a partir de la formación, la gestión, la planificación y una cultura preventiva sólida,



Roberto Chuhurra

tanto a nivel individual como organizacional.

En este sentido, los profesionales de los Servicios de Seguridad y Salud en el Trabajo tienen un papel fundamental, promoviendo la seguridad vial entre los trabajadores y contribuyendo así a la reducción de la siniestralidad.

Los siniestros viales generan siempre pérdidas. Cuando ocurren en el ámbito personal, impactan en la salud de las personas y también en el entorno laboral, a través del ausentismo. Cuando se producen en ocasión del trabajo, se suman además los daños materiales a los vehículos y a las cargas, con consecuencias económicas relevantes para las empresas. Por ello, la seguridad vial laboral no es un aspecto accesorio, sino un componente central de la gestión de riesgos.

Ahora bien, la seguridad vial laboral no depende únicamente del conductor. La gestión de flotas constituye un elemento clave. Las organizaciones cumplen un rol decisivo en la planificación de recorridos, la definición de tiempos adecuados, el mantenimiento de los vehículos y la implementación de políticas claras de seguridad vial.

Para ello, resulta clave una gestión sistemática que permita reducir la ocurrencia de siniestros, disminuir los costos humanos y materiales y mejorar la sostenibilidad de las organizaciones.

Eje central

La promoción de la prevención es parte integrante de nuestra misión como aseguradora. Por ello, una de nuestras principales líneas de acción es la capacitación.

Desarrollamos cursos de seguridad vial basados en el concepto de manejo defensivo, dirigidos a conductores de vehículos livianos, camiones y motocicletas. El eje central de estas instancias es incorporar la capacidad de anticipación en la conducción, en línea con el mensaje de Mayo Amarillo: ver al otro es salvar vidas.

Asimismo, promovemos la capacitación en el uso correcto de los sistemas de retención infantil, entendiendo que la prevención también comienza en el entorno familiar.

Hablar de seguridad vial es hablar de personas, de decisiones cotidianas y de organizaciones comprometidas con el cuidado de la vida.

Compromiso

Desde el Banco de Seguros del Estado reafirmamos nuestro compromiso con una visión integral que abarque el antes,



Fernando Celto

durante y después del siniestro, convencidos de que la prevención es siempre el mejor camino.

Mayo Amarillo es, además, una oportunidad para reforzar un mensaje esencial: los siniestros de tránsito no son hechos inevitables ni simples “accidentes”. Son eventos previsibles y prevenibles. El trabajo articulado entre las áreas de prevención y aquellas que intervienen después del siniestro permite cerrar el ciclo, generando aprendizaje para evitar su repetición.

Qué hacer cuando el siniestro ocurre: información y gestión que también salvan.

Aunque la prevención y la conducción responsable son la base de la seguridad vial, la realidad demuestra que los siniestros de tránsito continúan ocurriendo. En ese contexto, saber cómo actuar después de un siniestro también forma parte del cuidado y puede contribuir a reducir consecuencias que muchas veces se agravan.

Ante un siniestro vial, la prioridad absoluta es preservar la vida y la integridad física de las personas involucradas. Si hay heridos, es fundamental brindar asistencia inmediata, dar aviso en forma urgente a la policía y permanecer en el lugar hasta la llegada de la autoridad competente. Asimismo, se recomienda comunicarse de inmediato con su compañía aseguradora, para el caso del BSE al *1994, a efectos de coordinar la denuncia del siniestro y recibir las indicaciones correspondientes.

Siempre que sea posible, resulta importante recabar los datos de los testigos presenciales, ya que su testimonio puede ser clave tanto para la atención posterior como para la correcta gestión del evento.

En aquellos casos en los que la circulación quede obstruida y no existan personas lesionadas, se recomienda mover los vehículos involucrados hacia una zona segura, adoptando previamente las medidas de señalización adecuadas, con el objetivo de evitar nuevos incidentes y restablecer la circulación de forma segura.

Tan relevante como la asistencia inicial es la correcta gestión del siniestro. Contar con información clara sobre los pasos a seguir permite reducir demoras, tensiones innecesarias y complicaciones administrativas que suelen sumar preocupación en un momento ya complejo.

Correcta utilización

En este marco, el Seguro Obligatorio de Automotores (SOA) cumple un rol fundamental, ya que brinda cobertura a las personas lesionadas en un siniestro de tránsito, con independencia de quién haya sido el responsable del hecho. No obstante, su correcta utilización depende en gran medida del conocimiento que tengan los usuarios sobre su alcance y funcionamiento. Este seguro, regulado por la Ley N.º 18.412, establece la obligatoriedad de cobertura para los vehículos automotores y remolques habilitados para la circulación vial.

Desde el BSE, entendemos que la seguridad vial no termina en la prevención ni en el momento del impacto; continúa en la información, en la actuación responsable y en la gestión adecuada del siniestro. Mayo Amarillo nos recuerda que cada siniestro vial involucra personas, familias e historias, y refuerza la necesidad de sostener durante todo el año un compromiso real con el cuidado en el tránsito y con saber cómo actuar cuando más se necesita. ●



Donde los corredores crecen juntos

Más de 30 años fortaleciendo la comunidad aseguradora del Uruguay.

Unidos para un futuro asegurado

www.casur.com.uy
098 735715
casurseguros
casurseguros

La nueva brecha del mercado asegurador



Felipe Rodríguez y los cambios que conlleva el mercado asegurador

Por Felipe Rodríguez
Socio de CUAPROSE
Director de Friburgo Seguros

Durante años, una parte importante del trabajo diario del corredor de seguros consistió en actuar como intermediario operativo entre el cliente y las compañías: recibir consultas, solicitar cotizaciones, comparar alternativas, explicar coberturas, emitir pólizas y acompañar renovaciones. Era una función valiosa en sí misma, porque el cliente no tenía una forma simple de acceder a ese nivel de información y gestión. Hoy eso cambió

Desafío cultural

Una plataforma digital bien diseñada puede relevar datos, cotizar en segundos entre múltiples coberturas, ordenar precios, comparar diferencias con lenguaje simple, cobrar online y emitir una póliza sin una sola llamada telefónica. Esto no es una predicción a futuro. Ya está ocurriendo. En buena parte del negocio asegurador, la velocidad dejó de ser una ventaja competitiva del corredor y pasó a ser una ventaja estructural de la tecnología.

Conviene asumirlo con claridad: si el valor de un corredor se limita únicamente a conseguir precio, reenviar propuestas y gestionar tareas administrativas, la automatización inevitablemente va a reducir el espacio para ese modelo de trabajo.

Pero la discusión de fondo no es tecnológica. Es profesional. La inteligencia artificial no

Nunca fue tan exigente demostrar valor como Corredor

viene a eliminar la intermediación. Viene a transformar profundamente qué tipo de intermediación seguirá siendo relevante.

Porque la IA no reemplaza al Corredor por ser Corredor. Está reemplazando todo aquello que dentro de su tarea es repetitivo, transaccional y fácilmente automatizable. Ahí es donde probablemente el mercado todavía enfrenta su mayor desafío cultural.

Salto tecnológico

No estamos frente al fin del asesoramiento profesional. Estamos frente al final de una forma de intermediar basada en procesos manuales, fragmentación operativa y baja escala tecnológica. La historia empresarial muestra que cada salto tecnológico genera el mismo fenómeno: no necesariamente desaparece el profesional, pero sí pierde valor una manera de trabajar. Cuando apareció Excel no desaparecieron los contadores; desapareció buena parte del trabajo mecánico que antes consumía horas.

Cuando la medicina incorporó cirugía robótica no desaparecieron los cirujanos; aumentó la exigencia sobre precisión, capacidad técnica y resultados. Con inteligencia artificial ocurrirá algo similar en seguros.

Va a perder relevancia el modelo operativo que todavía depende de cadenas interminables de mails, cotizaciones manuales, planillas dispersas y tiempos de respuesta que el cliente moderno ya no está dispuesto a tolerar. Porque mientras un corredor arma una propuesta manualmente, un sistema puede comparar cientos de variables en segundos.

Mientras alguien busca infor-

mación dispersa entre archivos y correos electrónicos, la tecnología ya puede detectar inconsistencias, oportunidades de mejora o necesidades de cobertura en toda una cartera.

Y mientras algunos continúan absorbidos por tareas operativas, otros empiezan a liberar tiempo para enfocarse en aquello donde el asesoramiento humano sigue siendo diferencial: interpretar riesgos, diseñar soluciones, negociar adecuadamente y construir relaciones de confianza de largo plazo. Ahí está la verdadera frontera competitiva. Especialmente porque no todos los seguros evolucionarán al mismo ritmo.

Cuanto más simple, masivo y estandarizable sea un riesgo, más probable es que la tecnología absorba gran parte de la tarea operativa. Pero cuanto más complejo, patrimonial o estratégico sea el riesgo, más valioso se vuelve el asesor.

Herramienta

Las empresas seguirán necesitando alguien que comprenda su exposición real, detecte vulnerabilidades, coordine coberturas, gestione siniestros relevantes y traduzca técnicamente riesgos cada vez más sofisticados, desde responsabilidad civil hasta cyber riesgos o pólizas de D&O. Por eso, el corredor que logre consolidarse en los próximos años probablemente no sea el que compita con-

tra la inteligencia artificial, sino el que aprenda a trabajar sobre ella. El que utilice automatización para responder más rápido.

El que tenga información integrada para asesorar mejor. El que profesionalice procesos internos. El que convierta la tecnología en una herramienta para ampliar capacidad de análisis y mejorar la calidad del vínculo con el cliente.

El futuro

En otras palabras: el futuro no pertenece necesariamente al corredor que más pólizas procesa manualmente. Pertenecerá al que logre construir mayor capacidad de asesoramiento con menor fricción operativa.

Durante años, gran parte del negocio del corredor se construyó desde estructuras individuales o de pequeña escala. Pero la inversión tecnológica, la automatización y el acceso a información integrada probablemente vuelvan cada vez más importantes las alianzas, los modelos colaborativos y las plataformas capaces de generar eficiencia compartida.

Porque competir solo contra grandes capacidades tecnológicas puede ser cada vez más difícil. Evolucionar en red, no. La paradoja es interesante.

Nunca fue tan fácil automatizar gran parte de la operación aseguradora. Nunca fue tan exigente demostrar valor como corredor. ●

Una dilatada actividad que siempre se centró en la fidelización del cliente

Walter Santos: 55 años de Corredor sustentados en los valores del seguro

Walter Santos sustentó su gestión como Corredor Asesor en los valores de la ética, en la confianza, en la empatía con el asegurado y en estándares de servicio que siempre respaldaron el patrimonio del asegurado. Su trayectoria profesional, que se acompasó a las dinámicas evolutivas del mercado, siempre apuntó a la jerarquización del Corredor de seguros y a respaldar los principios solidarios de la cooperativa CASUR. Durante sus 55 años de actividad forjó una historia identificada con los valores del seguro, que siempre se centró en la fidelización del cliente.

Con un tono que trasunta orgullo por la profesión, Walter Santos reveló al Suplemento de Seguros de El Observador facetas de su dilatada trayectoria que siempre tuvo como centralidad el esfuerzo, la constante capacitación y el afán de progreso.

¿Cuándo comenzó su gestión en el ámbito de los seguros?

En la década de 1960 ejercía funciones en la prestigiosa empresa Julio César Lestido y un día me interesé, a través de compañeros de trabajo, por las tarjetitas perforadas que el Banco de Seguros emitía para el procesamiento de datos y la renovación de sus pólizas de seguros. Siempre me gustó el mundo de los seguros porque conlleva valores de protección. En base a esa premisa y, por supuesto, para tener un ingreso adicional, tomé la iniciativa de visitar el BSE, donde se me brindó información muy valiosa sobre múltiples aspectos del corretaje de seguros. Al poco tiempo se me otorgó una distinción que siempre agradecí: el número 19040 que me habilitaba para ejercer la función de Corredor. Debo reconocer que el Banco de Seguros siempre me trató muy bien.

Con dedicación abracé entonces esta noble actividad y con el curso del tiempo fui creando una interesante cartera, integrada básicamente por seguros de autos. Las coordinadas de trabajo demandaban esfuerzo, pero eran sencillas. No existía la telefonía móvil hasta que aparecieron en el mercado los celulares tipo “ladrillo”, que eran prácticamente inaccesibles por su altos costos. Los desplazamientos para hacer seguros tampoco eran fáciles y ágiles, especialmente si el corredor no tenía un automóvil.

En esa época conocí a la recordada Corredora Iris Menza, muy valorada por los colegas, quién fue un baluarte en CASUR. Una profesional que tenía una fuerte

vocación de servicio, una reconocida dinámica laboral y que contribuyó a que me integrara a la cooperativa.

¿Cuándo ingresó en calidad de socio a la cooperativa CASUR?

Me integré a CASUR poco después de ser creada por un grupo de corredores de la Agrupación denominada en esa época APROBASE. Eran profesionales muy éticos que siempre quisieron desarrollar en el país la cultura del seguro. Precisamente, la primera vez que escuché como se valoraba la palabra ética fue en la entonces APROBASE, que tenía su sede frente al Banco de Seguros.

Quiero destacar que CASUR es una cooperativa basada en sólidos principios de solidaridad, muy equilibrada y transparente, que tiene una reconocida presencia en el mercado. Es además una institución fuerte, que crece día a día, porque siempre ha estado muy bien gestionada. Mi presencia en CASUR fue muy importante para mi actividad como Corredor porque me dio niveles de organización. Además, siempre fue y es, un espacio integrador, es como una gran familia.

Me jubilé y después se integraron mis hijos a CASUR. Primero fue Fernando y luego Germán. Fue un camino que fue creciendo con el tiempo, siempre con ética y mucho profesionalismo.

¿Qué valores marcaron su trayectoria profesional?

Su mayor patrimonio siempre fue conocer empresas y personas

Walter Santos tiene tres hijos (Fernando, Germán y Diego). “Son hijos de oro que basan sus actividades en sólidos principios. Tengo ocho nietos y dos bisnietas. Mi familia está sustentada en los valores afectivos de la convivencia, lo cual me enorgullece”.

Walter Santos siempre practicó deportes y enfrentó en una ocasión el desafío de cubrir caminando, durante tres días, el trayecto Montevideo-Punta del Este. “Por supuesto, después del enorme

esfuerzo regresé a Montevideo en ómnibus”, dijo con un tono jocoso.

Confianza

El entrevistado afirmó, con convicción, que su mayor patrimonio fue “conocer empresas y personas. Tuve una trayectoria profesional que siempre generó confianza e incluso amistad con muchos de mis clientes. Es que los corredores son muy valorados por los asegurados porque protegen y respaldan sus patrimonios”.

Un servicio que no sabe de horas

Walter Santos destacó la importancia que reviste la calidad de servicio que ofrece, las 24 horas del día, el Corredor profesional. Ejemplificó que “hace varios años, a las cuatro de la mañana, sonó el teléfono en mi casa. Me llamaba un cliente para informarme que se vehículo había volcado a unos 40 kilómetros de Melo. Me solicitaba si le podía enviar un servicio de auxilio. Me comuniqué con la compañía de seguros, la cual tenía precisamente un convenio con un servicio de auxilio en Melo. De inmediato le brindaron el apoyo y la contención que requería para enfrentar la adversa situación. Esto no lo hace, por ejemplo, un banco y menos un fin de semana”.

Walter Santos recordó también, con un dejo de ironía, que en una época cuando se denunciaba un robo a una vivienda algún asegurado “avivado” agregaba a los efectos hurtados un supuesto tapado de piel de su señora. Es que en un pasado no muy lejano esas prendas tenían un alto valor.

Mis fortalezas siempre fueron la honestidad, la confianza, el buen asesoramiento, el apoyo al cliente ante la ocurrencia de un siniestro. La calidad de servicio siempre fue la misma, ya sea para un seguro de una moto o para un automóvil de alta gama. Quiero destacar además que el corredor siempre debe ejercer una política de equilibrio y de transparencia, en beneficio del cliente y de todo el mercado asegurador. El seguro es un intangible, un acto de confianza y, por lo tanto, este valor tiene que estar presente en todas las partes involucradas.

¿Cómo califica el mercado de seguros uruguayo?

Es un mercado mucho más complejo que el que viví en mis primeros años de actividad como Corredor. Por supuesto, mantiene sus grandes fortalezas porque es sólido, solvente y confiable. En la actualidad el Corredor profesional requiere constante capacitación para enfrentar de la mejor manera los desafíos que se le presentan día a día.

Un mercado en el cual, pese a las herramientas tecnológicas, prevalece el factor humano, el cara a cara, el diálogo entre las partes. Esto es muy saludable para la actividad aseguradora, que crece y se tecnifica día a día con nuevos productos. Un mercado en el que primero se asegura el auto y después la vida. Sería bueno entonces que los seguros de Vida y Ahorro crezcan mucho más en el futuro. ●



Walter Santos y la noble actividad del Corredor

La Eutanasia y los Seguros es un tema que tiene un delicado perfil

Por la Dra. (PhD) Andrea Signorino Barbat
Consultora experta en Seguros y Reaseguros
andreasignorino@gmail.com

La reciente Ley llamada “de muerte digna; eutanasia”, Ley N° 20431 de 24/10/2025 en nuestro país, nos enfrenta al interrogante de cómo debe ser tratada la muerte en ese contexto, del punto de vista del seguro.

En especial, nos plantea el tema de la naturaleza del deceso. ¿Debe considerarse un suicidio o se trata de un caso de muerte natural? ¿Existe una conducta dolosa en la persona enferma que decide recurrir a la eutanasia? En definitiva, si dicha persona está asegurada en virtud de un seguro de vida, ¿es causal de exclusión de cobertura su muerte en dichas circunstancias?

Causal de exclusión

Sabido es que el suicidio es una causal de exclusión habitual en los seguros de vida. Se trata como un riesgo no cubierto en las pólizas de vida, aunque, fruto de la evolución doctrinaria, resulta hoy cubierto bajo ciertas condi-

Se nos plantea el tema de la naturaleza del deceso

ciones. Para ello se han recorrido diversas etapas; la primera en la que el suicidio se califica de voluntario o de involuntario -y de consciente o inconsciente- y esta calificación determina su cobertura o su exclusión. Una segunda etapa que considera que solo puede ser calificado como tal el voluntario, ya que la voluntad presupone la consciencia del acto. Y una tercera etapa donde el suicidio se vuelve un riesgo asegurable, sin importar su calificación, sujeto a delimitaciones temporales en base a plazos de carencia de coberturas, disímiles en las legislaciones y en las pólizas.

Una interrogante

Ahora bien, en el caso de la eutanasia, ¿estamos ante un suicidio que ameritaría la exclusión de cobertura de la persona asegurada por el riesgo muerte, que fallece como consecuencia del procedimiento correspondiente?

En forma preliminar, lo que debemos considerar son dos aspectos centrales: por un lado,



Dra. Andrea Signorino Barbat

si la conducta de la persona que solicita la eutanasia es dolosa del punto de vista del seguro, lo cual determinaría su inasegurabilidad y en caso de ser asegurado, la exclusión de cobertura, y por otro, si dicha conducta es un caso de suicidio.

Ya he analizado el concepto de dolo en seguros en anteriores artículos y en mi último libro. Solo recordar que el dolo es inasegurable y enfatiza la intención o voluntad del asegurado en la ocurrencia del riesgo cubierto. La intención ataca sus elementos esenciales (incertidumbre, carácter fortuito) siendo el seguro un contrato de ubérrima buena fe donde resulta inaceptable que el asegurado provoque la ocurrencia del riesgo causando una antiselección para el asegurador.

En vistas a ello, podríamos concluir que el suicidio no es un dolo en sentido estricto, pues es asegurable, con ciertos requisitos. Si el suicidio fuera un dolo, no podría ser asegurado nunca, no obstante, puede ser cubierto en ciertas condiciones, modernamente al ser superado el plazo de carencia establecido en el contrato. Algunos autores opinan

que es por eso una excepción a la inasegurabilidad del dolo.

Como se puede apreciar, no todo es tan claro alrededor del dolo, intención o voluntad del asegurado y el suicidio.

Voluntad del paciente

¿Y qué sucede con la eutanasia? La Ley uruguaya en varios artículos enfatiza la necesidad de la voluntad del paciente de re-

Un tema delicado que plantea dos aspectos que son centrales

currir a la misma. Por solo citar algunos, en el Artículo 2 establece que toda persona mayor de edad, psíquicamente apta, que curse la etapa terminal de una patología incurable e irreversible, o que, como consecuencia de patologías o condiciones de salud incurables e irreversibles, padezca sufrimientos que le resulten insoportables, en todos

los casos con grave y progresivo deterioro de su calidad de vida, tiene derecho a que, a su pedido... se le practique la eutanasia...; en el Artículo 4, en forma reiterada: A) Quien quiera recibir asistencia para morir deberá solicitarla personalmente a un médico por medio de un escrito que firmará en su presencia, D) Si este ratifica fehacientemente su voluntad de poner fin a su vida, se podrá pasar a la etapa siguiente...E) Durante la segunda entrevista, la persona que persista en su voluntad de poner fin a su vida lo declarará, F) Expresada la última voluntad del paciente, el médico actuante procederá a cumplirla... Artículo 5: La voluntad del paciente de poner fin a su vida será siempre revocable. Asimismo en la reglamentación de la mentada Ley: Decreto 76/2026, Artículo: 3 (Definiciones)...A) Eutanasia;... es el procedimiento realizado por un médico o por su orden... para provocar la muerte de la persona que... así lo solicita reiteradamente en forma válida y fehaciente; B) Psíquicamente Apta: capaz de comprender a cabalidad su situación de salud,

evaluar todos los tratamientos y alternativas posibles y tomar decisiones... que puedan afectar su integridad y su vida...

Varias dudas

Claramente estamos ante una persona que debe ser capaz de entender la decisión que está tomando, en el caso de terminar con su vida, y con sus padecimientos, claro está.

¿Estamos pues ante un acto doloso? Parecería que sí pues la intención existe. Pero ahora bien ¿es un dolo a la luz del seguro? Entiendo que no, salvo caso especial, pues la voluntad la exige la Ley, pero de morir para terminar con el dolor, no de provocar la ocurrencia del riesgo cubierto por su seguro. ¿Y estamos ante un suicidio? Varias dudas, ya que la persona decide acabar con su vida, si, con la voluntad declarada de hacerlo. Pero no es ella la que provoca la muerte; es el médico el que la provoca, tan así que la propia ley lo exonera de responsabilidad penal (Artículo 8).

Solución legislativa

Ante las lógicas dudas, la solución debió ser legislativa. La Ley debió determinar con claridad la naturaleza de la muerte por eu-

Los principales artículos de la Ley emanada del parlamento

tanasia. Destaco entre las pocas legislaciones que la regulan, la española (Ley Orgánica 3/2021, de 24 de marzo) que dispone: “Disposición adicional primera. Sobre la consideración legal de la muerte. La muerte como consecuencia de la prestación de ayuda para morir tendrá la consideración legal de muerte natural a todos los efectos, independientemente de la codificación realizada en la misma.” O sea, no es suicidio, y a todos los efectos, es muerte natural. En cambio, el decreto reglamentario en nuestro país establece: Artículo 9... La partida de defunción se extenderá considerando como causa básica de muerte la patología subyacente del paciente y como causa final la eutanasia. Es decir, en definitiva, es muerte por eutanasia, con lo cual nos devuelve al tema de si la eutanasia es suicidio...

En fin, les aseguro que continuaré investigando, y reflejaré con mayor profundidad mis disquisiciones académicas e implicancias prácticas de este delicado tema. ●