

# ASEGURANDO

PRESENTE & FUTURO



EL SEGURO  
IBEROAMERICANO  
EN REPÚBLICA  
DOMINICANA



LOS SEGUROS DE  
PERSONAS EN EL ÁMBITO  
DE LAS EMPRESAS Y LOS  
NEGOCIOS  
WALTER WÖRNER



DEPRECIACIÓN Y  
PRORRATA  
MARÍA PAULA AYALA  
TORALES  
VIRGINIA ALARCIA

REVISTA BIMESTRAL · AÑO 17 · Nº 76 · 2022

A TODA MÁQUINA

**XXIX CONGRESO IBEROAMERICANO  
COPAPROSE 2022 - BUENOS AIRES**



# Somos Berkley Argentina futuro + seguro

**Crecemos:** tecnología + oportunidades

**Avanzamos:** estrategia + innovación

**Cumplimos:** compromiso + valores

**BiSmart**  
La App de Berkley



Berkley International ART S.A.

[www.berkley.com.ar](http://www.berkley.com.ar)

Berkley International Seguros S.A.

 **Berkley Argentina ART**  
| a Berkley Company

 **Berkley Argentina Seguros**  
| a Berkley Company

Nº de inscripción en SSN  
0121

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN

## La voz de los Productores Asesores de Seguros



Agustina Decarre

Walter Wörner

María Paula  
Ayala Torales

Virginia Alarcia

Eduardo Toribio

Horacio Zacarías,

El contexto nacional e internacional es desafiante. A nivel local, la elevada inflación no da tregua. Y ello repercute en la actividad aseguradora. Mientras tanto, FAPASA avanza con su agenda nacional e internacional. Y los contenidos de esta edición son testimonio de ello. En línea con las gestiones que FAPASA está realizando en este sentido, se presentó un proyecto de Ley en el Congreso, excluyendo a los PAS como sujetos obligados en la normativa contra el lavado de activos y la financiación del terrorismo.

Celebramos que el ente regulador autorizara la actividad de la Mutual de FAPASA. Continuamos nuestras gestiones para lograr la regulación de la oferta digital de seguros, nuestra lucha contra el seguro ilegal y los abusos vinculados a seguros atados a créditos prendarios. En este último tema, insistimos en que se garantice la libertad de elección del canal de comercialización.

Miembros de las Asociaciones primarias y de la Mesa Ejecutiva de FAPASA participaron del Congreso Nacional e Internacional de Derecho de Seguros, de la II Cumbre Iberoamericana de Seguros, y del Congreso Iberoamericano COPAPROSE 2022. En esta línea, cabe recordar que estamos a toda marcha, organizando el Congreso Iberoamericano COPAPROSE que se realizará en Buenos Aires los días 14, 15 y 16 de septiembre próximos. Más información en estas páginas.

Las primarias continúan con su intensa actividad. Hay nuevas autoridades en APAS Tucumán, APAS Santa Fe inauguró nueva sede, desarrolló una aplicación de geolocalización, y emprendió una

campaña de comunicación institucional. APAS Catamarca y APASCBA sumaron beneficios y servicios para sus socios. En Corrientes se hizo entrega de una importante donación de los PAS para los Bomberos Voluntarios. Y se realizó una reunión de trabajo entre los miembros de la Mesa Ejecutiva de FAPASA y los dirigentes de las APAS del NOA y NEA.

Y rendimos homenaje a nuestro colega y comprometido dirigente, Gilberto 'Tito' Spessot, a un año de su fallecimiento. También tenemos una interesante columna sobre los seguros de personas en el ámbito de las empresas y los negocios, y en el espacio de la AALPS, se analiza la Depreciación y la Prorrata.

Presentamos una entrevista a Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, en el blog de la aseguradora del Grupo Provincia.

El Protesorero de FAPASA, Horacio Zacarías, apasionado por el básquet, responde a las consultas de 'Perfiles'. Ante las demoras y baja calidad de prestación del servicio de asistencia mecánica vinculada al seguro de Automotores, FAPASA ha tomado posición y se lo hizo saber a las cámaras aseguradoras. La solución partirá de un amplio consenso entre todos los actores involucrados. Y como es habitual, nuestras secciones sobre información del mercado, el espacio en el que destacamos las acciones de RSE de las aseguradoras, la columna del Dr. Eduardo Toribio, e informamos sobre la actividad de Aldeas Infantiles, ONG orientada a los niños y niñas de la Argentina. ¡Hasta la próxima!



## CONSEJO DIRECTIVO DE FAPASA

**Presidente** Agustina Decarre

**Vicepresidente** Néstor Fabián Álvarez

**Secretario** Jorge L. Costas Zottos

**Prosecretario** Juan Ignacio Luco

**Tesorero** Daniel Omar Cassiet

**Protesorero** Horacio Esteban Zacarias

**Vocal Titular 1°** Leandro Rubén Arietti

**Vocal Titular 2°** Martin Eduardo Zavaleta

**Vocal Titular 3°** Daniel Néstor Scattolini

**Vocal Titular 4°** María Gabriela Merlo

**Vocal Titular 5°** Laura Alejandra Matos

**Vocal Titular 6°** Pablo Damián Recliza

**Vocal Suplente 1°** Ramiro Tejón

**Vocal Suplente 2°** Juan Maria Gonzalez Pessolani

## JUNTA FISCALIZADORA

**Titular 1°** Sergio Alonso

**Titular 2°** Silvina Itati Carrozzi

**Titular 3°** Juan Alberto Fernández

**Suplente 1°** Pablo Daniel Rouaux

**Suplente 2°** Mariela Echeverría

Edificio FAPASA . Chacabuco 77  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina  
Área Comunicacional Tel. 011 4343 0003  
fapasa@fapasa.org.ar  
www.fapasa.org.ar

## STAFF

### Director

Cdra. Agustina Decarre

### Editor

Jorge Luis C. Zottos

### Coordinación

Consejo Ejecutivo de FAPASA

### Redacción

Lic. Aníbal Cejas

### Colaboradores

Dr. Eduardo Toribio

Walter Wörner

### Diseño

Santiago Arce

[www.santiagoarce.com](http://www.santiagoarce.com)

### Administración

Graciela Palermo

### Publicidad

Karina Mastroberardino

Jorgelina Fernández Calderón

# SUMARIO

A TODA MÁQUINA  
XXIX CONGRESO  
IBEROAMERICANO  
COPAPROSE

6



INSTITUCIONALES



8

EL SEGURO IBEROAMERICANO EN  
REPÚBLICA DOMINICANA

14



FEDERALES



18

LOS SEGUROS DE PERSONAS EN EL  
ÁMBITO DE LAS EMPRESAS Y LOS  
NEGOCIOS  
Walter Wörner

22



Depreciación y Prorrata  
María Paula Ayala Torales  
Virginia Alarcia



26

ENTREVISTA A AGUSTINA DECARRE  
EN EL BLOG DE LA ASEGURADORA  
DEL GRUPO PROVINCIA  
Lo mejor de los medios

32



PERFILES  
Horacio Zacarias



36

SOLIDARIOS  
CON LOS MÁS  
PEQUEÑOS

50



JURISPRUDENCIA  
Dr. Eduardo Toribio



52

# XXIX

CONGRESO IBEROAMERICANO  
**COPAPROSE 2022**  
REPÚBLICA ARGENTINA

14, 15 Y 16 DE SEPTIEMBRE DE 2022



CONFEDERACIÓN PANAMERICANA  
DE PRODUCTORES DE SEGUROS  
**COPAPROSE**

# A TODA MÁQUINA

AGUSTINA DECARRE, PRESIDENTE DE FAPASA, INFORMÓ SOBRE LA REALIZACIÓN DEL CONGRESO DE LA CONFEDERACIÓN PANAMERICANA DE PRODUCTORES DE SEGUROS, QUE SE LLEVARÁ A CABO EN SEPTIEMBRE PRÓXIMO, EN BUENOS AIRES.

Desde FAPASA estamos muy entusiasmados por el enorme desafío que representa la organización del Congreso Iberoamericano de COPAPROSE que se llevará a cabo en Buenos Aires los días 14, 15 y 16 de septiembre próximos.

Es un evento presencial que venía demorado por la pandemia. Pero su realización es una buena noticia para todos los que trabajamos en seguros en nuestro país. Es un congreso pensado por PAS para PAS. La temática abarcará los problemas comunes que tenemos todos los países de la región.

Habrán paneles y disertantes internacionales hablando de comercialización, nuevas estrategias de negocio para los Productores Asesores de Seguros, tecnología, regulación, y un tema sumamente necesario de debatir: los negocios digitales y la oferta digital de seguros.

Está claro que tenemos que hablar acerca de la regulación de este tipo de ofertas, cómo proteger a nuestros asegurados, y qué hacemos para que las reglas del juego sean claras para todos los que participamos de la industria aseguradora.

En este marco, recibiremos a todos los representantes de los países que integran COPAPROSE, la Confederación Panamericana de Productores de Seguros.

El día 14 de septiembre, en el mismo hotel del evento, COPAPROSE celebrará su Asamblea Extraordinaria, reuniendo a los representantes de los colegas de toda Latinoamérica, España y Portugal.

¿Qué está pasando en la profesión? ¿Cuáles son los mo-

delos de negocio que se están aplicando y qué podemos hacer para enriquecer nuestra actividad? Estos serán algunos de los temas a tratar.

Tenemos confirmados ya a casi todos los disertantes: Jorge Suxo, de Bolivia; Laura Pilar Duque de España; Martín Latrechina, de Argentina; Recaredo Arias, de México; Agustina Decarre, de Argentina; Elisabeth Vogt de México; Gabriel Mysler, de Argentina; Marvin Umaña, de Costa Rica; Nadina De Carlos, de Argentina; Isidre Mensa, de España; Hugo Smith, de Chile; María Belén Gómez, de Argentina; Pasqual Llongueras, de España; Florencia Gianelli, de Argentina; Mónica Mendoza, de España, y Andrea Signorino, de Uruguay.

Para concluir con esta breve reseña informativa, les contamos que seguimos trabajando en la organización a cargo de FAPASA, con la ilusión de compartir con todos ustedes estas disertaciones, y otras que se confirmarán en las próximas semanas, confiados en que el debate fortalecerá nuestra profesión.

En el sitio web del Congreso ([www.coparose2022.ar](http://www.coparose2022.ar)) y en nuestras redes sociales informaremos sobre los medios para inscribirse...

¡Los esperamos!



## POSICIÓN DE FAPASA SOBRE LAS DIFICULTADES DEL SERVICIO DE ASISTENCIA A VEHÍCULOS



Desde FAPASA nos hemos comunicado con las cámaras que agrupan a las aseguradoras para transmitirles nuestra inquietud sobre las dificultades que se presentan en la prestación del servicio de asistencia a vehículos, de acuerdo a los testimonios de nuestros asegurados.

Expresamos nuestra predisposición para encontrar una solución entre todos.

Entendemos que esta problemática afecta al mercado asegurador en su conjunto. Las quejas lesionan el prestigio de todo el sistema y

tienen un efecto negativo sobre la imagen del seguro.

Entendemos que un servicio que nació como complementario a la cobertura de Automotores se ha convertido en un aspecto que genera imagen de incumplimiento por parte de las aseguradoras.

Debemos empatizar con las dificultades que nuestros asegurados nos plantean en todo el país sobre la calidad prestacional de este servicio de asistencia y por ello nos ponemos a disposición para encontrar una estrategia superadora, entre todos los actores involucrados.

## EXCLUYEN A PAS COMO SUJETOS OBLIGADOS



En línea con las gestiones que FAPASA está realizando en este sentido, nos agrada informar que se presentó un proyecto de ley al Congreso que excluye a los PAS como sujetos obligados en la normativa contra el lavado de activos y la financiación del terrorismo.

En efecto el Poder Ejecutivo Nacional presentó el pro-

yecto de reforma de la mencionada normativa, que adecua la norma a los nuevos estándares del GAFI.

El proyecto incluye un capítulo en el que se modifica la nómina de los sujetos obligados. Al respecto, se tiene previsto suprimir de tal obligación a los Productores Asesores de Seguros que operan en Patrimoniales, y se mantendrían aquellos que operan en Seguros de Vida.

Esta situación fue públicamente comunicada por la Unidad de Información Financiera en su página web, en una noticia cuyo enlace es: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/despues-de-once-anos-se-propone-en-argentina-una-reforma-sustancial-del-sistema-placft>

Desde FAPASA apoyamos esta iniciativa que, como dijimos, está en línea con las gestiones que venimos realizando desde hace varios meses ante las autoridades de la UIF, SSN y el Ministerio de Economía.

## EL TRABAJO DEL CUERPO DE ASESORES DE FAPASA



Durante la semana pasada se realizó una nueva reunión con el total de los profesionales que asesoran a la Federación en distintos temas.

En esta ocasión en particular, se analizaron temas como la preocupación de los PAS por la regulación de la intermediación de seguros llevada adelante por plataformas digitales, las quejas de los asegurados por el servicio de asistencia mecánica y remolque, las gestiones para la liberación del canal PAS en los seguros vinculados a créditos prendarios, el tratamiento que están recibiendo las denuncias recibidas en nuestra web específica [www.denuncias.com.ar](http://www.denuncias.com.ar), y la posición de FAPASA con relación a la regulación de los microseguros.

El cuerpo de asesores de FAPASA está formado por los doctores en derecho Eduardo Toribio, Carlos Fernández Blanco, Andrés Farago, Florencio Varela, el licenciado Miguel Baelo y el Sr. Jorge Gambardella.

# Nos une el mismo propósito.

## Nos une el compromiso de siempre.

Grupo San Cristóbal





**San Cristóbal**  
Retiro



**Asociart**  
ART



**San Cristóbal**  
Seguros

## LOS DESAFÍOS DEL PAS



Los días 11, 12 y 13 de mayo se llevó a cabo el XVIII Congreso Nacional e Internacional de Derecho de Seguros, en la ciudad de Paraná, Entre Ríos. FAPASA estuvo presente y expuso sobre el rol del PAS en el contexto de la importante transformación tecnológica

que vive el mercado asegurador.

La delegación de FAPASA estuvo formada por el Prosecretario, Juan Ignacio Luco; el Dr. Eduardo Toribio, asesor de la Federación, y las abogadas Mirian Olivera, Natalia Ayala y Mara Cardoso. Los acom-

pañó Silvia Bechir, Presidente de APAS Entre Ríos, junto con un nutrido grupo de PAS de la región. Luco participó, en el primer día del congreso, en el Conversatorio “Innovación en Seguros e Insurtech”, junto al Dr. Leonardo Hennawi, Coordinador de Ges-

tión Operativa de la SSN, y Hugo Yovino, Presidente de la Cámara Insurtech Argentina. La presentación y moderación estuvo a cargo de los Dres. Tomas Proske y Pablo Cerejido.

En el panel se analizó el aporte de las nuevas tecnologías al sector asegurador, los desafíos tecnológicos de los aseguradoras, intermediarios, liquidadores y reguladores, así como el posicionamiento del PAS

individual frente a los desafíos que plantean las nuevas tecnologías y el papel de FAPASA en esa transformación.

Otros temas analizados en sendas conferencias fueron la sostenibilidad del mercado asegurador, las obligaciones de dar moneda (nacional y extranjera) en un ámbito inflacionario, Inteligencia Artificial, Neurociencias y Seguros y su aplicación con la normativa vigen-

te, Seguro y Daño Punitivo, el Código de Defensa del Consumidor en el ámbito del seguro, Riesgos del Trabajo, el plazo de caducidad del recurso de revisión, aplicación del derecho del consumidor al sistema de RT, la visión comparativa de las regulaciones del contrato de Seguros en Uruguay y Argentina, la cuantificación de daños y sumas aseguradas, y algunos aspectos de la liquidación de entidades.

## EN UN AÑO SE OTORGÓ MATRÍCULA A CASI 2.300 NUEVOS PAS

La SSN publicó la Memoria Anual del ejercicio 2020/2021. El informe indica que a junio 2021 había 44.531 Productores Asesores de Seguros. Esta cifra se incrementó 5,43% en un año. En 2020 había 42.263.- En 2021 había 43.692 PAS Personas Físicas y 839 Sociedades de PAS. En 2020 eran 41.435 PAS individuales y 803 Sociedades. En 2021 hubo 2.293 PAS y Sociedades más que en 2020.

	2021	2020	VAR. %
TOTAL	44.556	42.263	5.43
PRODUCTORES ASESORES	44.531	42.238	5.43
PERSONAS FÍSICAS	43.692	41.435	5.45
PERSONAS JURÍDICAS	839	803	4.48
INTERMEDIARIOS DE REASEGURO	25	25	0.00

**El valor de protegerte**

**COOPERACION SEGUROS**

0800-777-7070

www.cooperacionseguros.com.ar

f in y @ t

## HOMENAJE A GILBERTO 'TITO' SPESSOT



El pasado jueves 7 de julio, en un emotivo encuentro, dirigentes de FAPASA, de Chaco, Formosa y Misiones, rindieron homenaje a Gilberto 'Tito' Spessot, en la sede de APAS Corrientes, entidad de la cual fue un histórico y relevante dirigente.

Al momento de su fallecimiento, a mediados de 2021, Tito era Tesorero de FAPASA.

Fue Presidente de APASCOR entre 2016 y 2020, y antes había ejercido como Secretario de la entidad.

Nacido en 1950, se graduó como Contador Público Nacional, fue empleado de aseguradoras y abrazó la profesión de PAS. En 1997 inició su camino de compromiso con el desarrollo del movimiento de los PAS. Recibieron el reconocimiento su esposa, Norma Amata, y sus hijos Alejandra, Natalia y Guillermo.

Después del homenaje, integrantes de la Mesa Directiva de FAPASA mantuvieron una reunión de trabajo con dirigentes de APAS Corrientes. Se abordaron temas relativos al fun-

cionamiento de la Obra Social, y la nueva mutual AMUPASRA, la que recientemente obtuvo autorización oficial para operar. Además, junto al cuerpo docente de la filial Corrientes del Centro Federal de Capacitación de FAPASA, se analizaron los esquemas y modalidades de capacitación.

Asimismo, se habló sobre la preocupación de los PAS por la necesidad de la regulación de la venta digital y el problema de la venta ilegal de seguros y los casos de actores no habilitados para la intermediación.

## DONACIÓN DE FAPASA Y APAS CORRIENTES A LOS BOMBEROS VOLUNTARIOS DE CORRIENTES



El viernes 8 de julio, los integrantes de la Mesa Ejecutiva de FAPASA se trasladaron hasta la sede de la Federación Económica de Corrientes, para hacer efectiva la entrega de elementos de seguridad (máscaras, cascots, botas, casacas y pantalones) donados por los PAS de todo el país a los Bomberos Voluntarios de la Ciudad de Corrientes.

Cabe resaltar, una vez más, el espíritu federal de FAPASA, por su compromiso con distintas problemáticas regionales.

Además, se pone de manifiesto el trabajo colaborativo con otras organizaciones, como CAME y la Federación Económica de Corrientes, ya que las 3 instituciones unieron sus esfuerzos para entregar elementos de protec-

ción para quienes arriesgan su vida para proteger a la sociedad.

En el acto, también participó el Ing. Jorge Gómez, Presidente de la Federación Económica de Corrientes. Las donaciones fueron recibidas por el Ministro de Seguridad de la Provincia de Corrientes, Dr. Buenaventura Duarte, y el Director de Defensa Civil, Eulogio Márquez.

## FAPASA EN FORMOSA



FAPASA es una entidad netamente federal. Dirigentes de las Asociaciones de Productores Asesores de Seguros del NEA y el NOA mantuvieron reuniones de trabajo junto a los integrantes del Consejo Directivo de FAPASA.

Las actividades se desarrollaron el pasado jueves 6 de julio.

La jornada se inició por la mañana con el dictado del curso del Programa de Capacitación Continuada

(PCC) llevado a cabo por la filial del Centro Federal de Capacitación de FAPASA que funciona en la ciudad de Formosa.

En la apertura, Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, y Carlos Kratochvill, Presidente de APAS Formosa, se dirigieron a los colegas, resaltando el valor de la capacitación. “La capacitación es el elemento fundamental que nos distingue de otros canales comerciales, y es la garantía de un buen asesoramiento al cliente”, coincidieron los directivos.

te”, coincidieron los directivos.

Del acto también participaron autoridades municipales y provinciales. Luego, se desarrolló una reunión de trabajo en la Sede de APAS Formosa, con la participación de los Presidentes y representantes de las primarias: César Chelala (APAS Tucumán), Carlos Yebra (APAS Catamarca), Juan Fernández (APAS Santiago del Estero), Horacio Esteban Zacarias (APAS Chaco), Miriam Olivera (APAS Misiones), y Néstor

Hugo Cassiet (APAS Corrientes), junto a los integrantes de la Mesa Ejecutiva de FAPASA: Agustina Decarre, Daniel Cassiet (Tesoro-ro) Horacio Zacarias (Protesorero), Jorge L. Zottos (Secretario), y Juan Ignacio Lucco (Prosecretario). También participaron Ernesto Saporiti, Juan Andrés Vanioff, y Renzo Bogado, en su calidad de representante de FAPASA ante el Consejo Consultivo de la Agencia Nacional de Seguridad Vial.

En la reunión se trataron temas vinculados a la actualidad de la actividad aseguradora, y específicamente

las gestiones que se están realizando ante la SSN, Ministerio de Economía e Inspección General de Justicia para liberar el canal de comercialización en seguros vinculados a créditos prendarios, y la propuesta de FAPASA para la regulación de la venta digital. En este sentido, se destacó que la puesta en marcha del Registro de Canales Digitales dispuesto por la SSN mediante la Resolución 407/2022 es un paso, aunque no suficiente, para garantizar un correcto asesoramiento al cliente.

Además, se informó que recientemente, el Instituto Nacional de Aso-

ciativismo y Economía Social autorizó a operar a la nueva Asociación Mutual de Productores Asesores de Seguros de la República Argentina, bajo la matrícula N° C.F.3020. Y se brindaron detalles sobre la organización del Congreso Iberoamericano de COPAPROSE que se llevará a cabo en Buenos Aires, los días 14, 15 y 16 de septiembre.

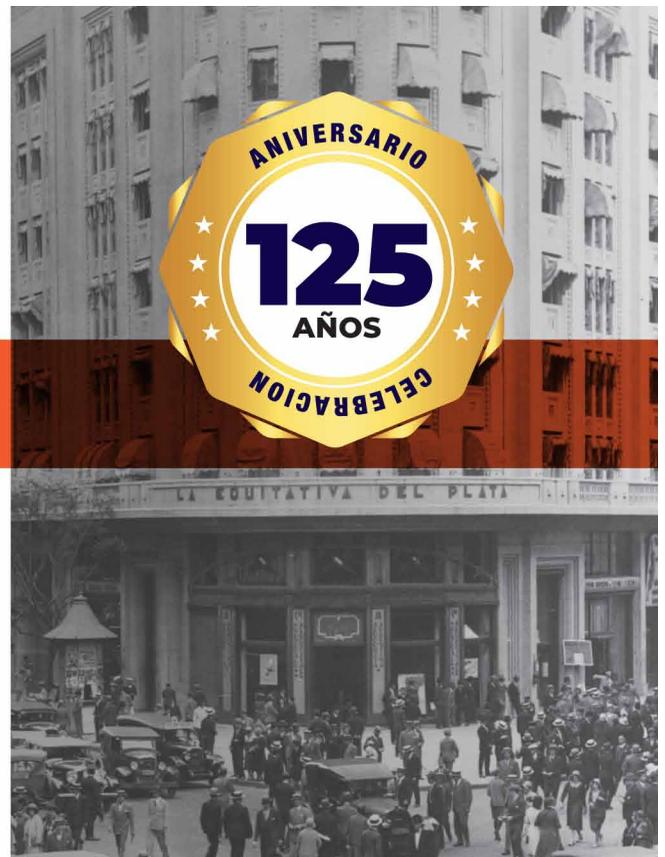
Hacia la tarde, se llevó a cabo una reunión entre los directivos de FAPASA y los miembros de la Comisión de Jóvenes de APAS Formosa, en la que se trataron distintas iniciativas y proyectos de trabajo.



**LA EQUITATIVA**  
COMPAÑÍA DE SEGUROS

**1897·2022**

CUMPLIMOS  
**125 AÑOS**  
JUNTO A VOS  
Y TU FAMILIA



[WWW.LAEQUITATIVA.COM.AR](http://WWW.LAEQUITATIVA.COM.AR)



N° de inscripción en SSN  
044

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)



# EL SEGURO IBEROAMERICANO EN REPÚBLICA DOMINICANA

ENTRE EL 10 Y EL 12 DE MAYO SE LLEVÓ A CABO EL XXVIII CONGRESO IBEROAMERICANO COPAPROSE 2022, EN REPÚBLICA DOMINICANA.

En la ocasión se realizó la Asamblea Ordinaria de la entidad y se anunció la realización del XXIX Congreso Iberoamericano de COPAPROSE 2022 ARGENTINA, organizado por FAPASA del 14 al 16 septiembre en Buenos Aires.

## LA ASAMBLEA

El 10 de mayo se llevó a cabo la Asamblea Ordinaria de COPAPROSE, en la Ciudad de Santo Domingo, en la República Dominicana.

20 asociaciones nacionales conforman esta entidad, fundada en 1967.

Entre otros temas, se anunció la realización del Congreso Iberoamericano de COPAPROSE Argentina 2022.

La Confederación agrupa a Asociaciones de Productores de Seguros (Agentes y Corredores) de toda Latinoamérica, Estados Unidos, España y Portugal.

## EL CONGRESO

Bajo el lema “Generando Valor en el Nuevo Panorama de Riesgo”, se celebró el XXVIII CONGRESO IBEROAMERICANO COPAPROSE 2022 en las instalaciones del

Renaissance Santo Domingo Jaragua Hotel & Casino, República Dominicana.

El día 11 de mayo se llevó a cabo el panel de líderes regionales de COPAPROSE, en el que se debatió sobre “El buen gobierno Corporativo para el Corredor de Seguros”. De la disertación y debate participaron Zaide Alba, Presidente de ADOCOSSE; Agustina Decarre, Presidente de FAPASA; y Elisabeth Vogt, CEO de Protección Dinámica Agente de Seguros.

El día 12 se continuó con el debate hasta que por la tarde se efectuó el cierre del evento.

Luego de tres días intensos, el acto de clausura estuvo a cargo de Viviana Acra, Presidente del Congreso; Zaide Alba, Presidente de ADOCOSSE; y Agustina Decarre en su calidad de Vice Presidente II de Copaprose.

“Entre otros temas, se anunció la realización del Congreso Iberoamericano de COPAPROSE Argentina 2022”

Se compartieron las conclusiones de las Jornadas y se cerró con la invitación al XXIX Congreso Iberoamericano de COPAPROSE 2022 organizado por FAPASA, que se realizará del 14 al 16 de septiembre en Buenos Aires.



## APAS TUCUMÁN

A partir del 16 de junio del corriente año, se encuentra en vigencia la nueva Comisión Directiva de ATPAS, electa mediante Asamblea General Ordina-

ria, de acuerdo a lo establecido estatutariamente. A continuación presentamos la nómina de los miembros que conforman la nueva Comisión Directiva.

CARGO	APELLIDO Y NOMBRE
Presidente	Saguir Jorge Carlos
Vicepresidente	Chelala Cesar
Secretario	Filomeno Cristian
Prosecretario	Urueña Fernando
Tesorero	Sánchez, Eduardo
Protesorero	D'Ygnotti, Cecilia
Vocal Titular 1º	Ulla Nestor
Vocal Titular 2º	Zavaleta Martín
Vocal Titular 3º	Aragón Carolina
Vocal Titular 4º	Masague Norma
Vocal Suplente 1º	Maloberti Carolina
Vocal Suplente 2º	Seiler Luis
Vocal Suplente 3º	Martínez Ladetto Carlos María
Vocal Suplente 4º	Duran Karina
<b>JUNTA FISCALIZADORA</b>	
Titular 1º	Rosemberg, Felipe
Titular 2º	Chinellato Federico
Titular 3º	Chaile Carlos
Suplente 1º	Cano Nora
Suplente 2º	Eleas Amin



## APAS SANTA FE INAUGURARÁ SU NUEVA SEDE EL VIERNES 2 DE SEPTIEMBRE PRÓXIMO



Finalmente, luego de las demoras ocasionadas por la pandemia, se concluyó la construcción de la nueva sede para que disfruten todos los asociados del centro-norte de la provincia de Santa Fe.

La celebración se realizará con la

presencia del Consejo Directivo, autoridades de APAS cercanas, FAPASA, Ente Cooperador, representantes de Compañías, periodistas y allegados.

El nuevo espacio cuenta con dependencias para el desarrollo normal de

la Institución, y un aula con capacidad para 80 alumnos, para brindar los cursos de capacitación presenciales, además de otras actividades como servicios adicionales a nuestros Asociados, espacios de trabajo, consultas, etc.

## APAS SANTA FE | GEOLOCALIZACIÓN DE PAS



APAS Santa Fe está trabajando en un proyecto para que el público en general pueda ingresar en la página web ([www.apasantafe.com.ar](http://www.apasantafe.com.ar)) y encontrar el PAS más cercano a su domicilio asociado a la institución, para que lo pueda asistir en sus necesidades de coberturas.

**Publicidad Institucional:** A través de un convenio firmado entre FAPASA, APAS Santa Fe y APASER (Entre Ríos), realizaremos una campaña televisiva en las provin-

cias de Santa Fe y Entre Ríos resaltando la importancia para el público en general de contratar sus coberturas de seguros con profesionales, es decir con nuestros Asociados; y el importante rol social que cumplimos como asesores de riesgos a las personas y empresas de nuestra región. A su vez, la campaña, mostrará el trabajo que realizamos ambas APAS en beneficio de todos nuestros asociados y de la sociedad en general.

**Cursos:** En el área de capacitación, y en concordancia con las exigencias requeridas por el Ente de Control, se continúa brindando los cursos PCC (Programa de Capacitación Continuada) para la profesionalización de nuestra actividad, del primer cuatrimestre de 2022. Cabe destacar que dichos cursos se realizan **de manera gratuita** para todos nuestros asociados que tengan su cuota al día.

Además, se sigue con el dictado de los cursos PCA para la formación de nuevos profesionales PAS, en la modalidad virtual.

## APAS CATAMARCA FIRMA UN CONVENIO CON EL BANCO CREDICOOP



El pasado 16 de mayo del corriente año se firmó un convenio marco entre Banco Credicoop Cooperativo Ltda. Y APAS Catamarca.

El convenio es un acuerdo marco de colaboración, para convenir en forma conjunta acuerdos particulares para la ejecución de distintos proyectos y/o programas a los fines de brindar, principalmente servicios financieros a los socios de APAS.

Cada uno de dichos acuerdos particulares que las partes celebrarán, serán conforme a las normativas del Banco

Central de la República Argentina. El convenio fue rubricado por Gerente de la Filial Catamarca Sr. Gustavo Rafael CLUA en representación del Banco Credicoop y por APAS Catamarca María Elisa Tejeda presidente, Lorena Sari tesorera y Carlos Yebra secretario. Este convenio es de renovación automática lo que va a permitir a las futuras comisiones contar con esta herramienta para proyectar acciones conjuntas o tener la libertad de no renovarlo.

La primera acción realizada con el acuerdo consiste en presentaciones

grupales a los PAS donde se da a conocer la institución bancaria Cooperativa y algunas herramientas financieras y se ofrece a cada socio la posibilidad de acceder a una caja de ahorro en pesos, caja de ahorro en dólares y cuenta corriente con una bonificación de 6 meses, además de la tarjeta del banco bonificada. También Créditos amortizables, acuerdo para descuentos en cheques. Servicio de Pago expreso de cupones por ventas de Tarjetas, Banca internet Empresaria. Programa de PUNTOS CREDICOOP, cuotas sin interés en Aerolíneas Argentinas y otros beneficios.

## APASCBA, SUMA BENEFICIOS Y SERVICIOS PARA SUS SOCIOS

**SERVICIO EXCLUSIVO PARA SOCIOS APASCBA**



**NUEVO SERVICIO DESDE JUNIO '22**

Si tu atención médica requiere estadía en Ciudad de Buenos Aires o Mar del Plata, APASCBA te cubre hasta **dos noches de hotel por mes, a vos y un acompañante.**

Ingresá en nuestra web y conocé detalles más la grilla de hoteles disponibles.

**APASCBA** Av. España 427 - Tandil - www.apascba.org.ar  
 0249 444 9171

En el marco del trabajo que realiza la Comisión Directiva de la asociación, se ha conformado una secretaría de trabajo responsable del área de Capacitación para los Productores Asesores de Seguros, quienes se centran en la tarea de jerarquizar y renovar las propuestas de capacitación, con el objetivo de profesionalizar el trabajo de los ya productores, al mismo tiempo que formar más y mejores futuros profesionales.

De este modo, se trabaja fuertemen-

te en ofrecer propuestas adaptadas a la coyuntura y temáticas novedosas que incorporen nuevas miradas y herramientas, aplicables a la demanda del mercado.

Es así, que el trabajo desde la Comisión Directiva se centra también en generar encuentros virtuales y presenciales, con los Productores Asesores de Seguro de la región que representa la asociación, para conocer sus necesidades e inquietudes. Atentos a dar respuesta a esas demandas y generando un vínculo de acercamiento y contacto permanente.

Asimismo, -y con la mirada puesta en generar beneficios concretos- se han firmado recientemente convenios con hoteles en la ciudad de Mar del Plata y Ciudad Autónoma de Buenos Aires, para ofrecer a los socios de APASCBA la estadía sin cargo, por una noche para dos personas, en cualquiera de la grilla de hospedajes disponibles, para uso ex-

clusivo en los casos donde se requiera atención médica en cualquiera de estas dos ciudades. Esto, sin duda, traerá una solución inmediata a una problemática detectada desde la Comisión Directiva, en materia de la atención médica recibida hacia nuestros socios, desde las obras sociales.

Es importante destacar, que este beneficio podrá ser adquirido por los asociados, de manera rápida y sencilla (contemplando que la mayor previsión podrá brindar más oferta), y el trámite deberá realizarse contactando al personal administrativo de la asociación enviando un mail a [apascba@apascba.org.ar](mailto:apascba@apascba.org.ar).

Por último, recordamos a nuestros socios que todas estas novedades e información detallada de cada oferta de servicios y beneficios, podrán encontrarla en nuestra web [www.apascba.org.ar](http://www.apascba.org.ar) y en nuestras redes sociales.

**Estar cerca es que sepan que siempre estás para dar una mano.**



Escaneá el código QR y descargá la app.



# LOS SEGUROS DE PERSONAS EN EL ÁMBITO DE LAS EMPRESAS Y LOS NEGOCIOS

**WALTER WÖRNER**

COORDINADOR DEL PROGRAMA EJECUTIVO DE SEGUROS DE PERSONAS AVIRA-UCA  
CONSULTOR Y DOCENTE DE AAPAS

GERENTE DE DESARROLLO COMERCIAL Y FORMACIÓN DE BENEFICIO S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS

Es de suma importancia el asesoramiento integral que el productor asesor puede y debe brindar a sus clientes en su condición de empresarios/comerciantes/empleadores.

Además de las coberturas de contratación obligatoria, los seguros de personas se integran a los paquetes de beneficios para la atracción y retención de capital humano. Como mecanismos de protección y, en algunos casos, también como vehículos de acumulación de fondos.

Existe un mercado interesante para el desarrollo de estos programas, sobre todo en el segmento de las pymes y los comercios, que es a quienes más puede afectar la materialización de un riesgo que puede

y/o debe ser cubierto por un seguro.

No en todas las empresas se conocen los alcances de sus responsabilidades como empleadores y los riesgos a los que están expuestas. Además, en aquellos establecimientos con pocos operarios, en donde el compromiso del dueño con sus dependientes determina una relación más 'personal', es probable que los familiares de un trabajador fallecido reclamen una asistencia económica para hacer frente a los gastos póstumos, y esta cuestión se plantea en forma inmediata.

Es conveniente prever necesidades y situaciones conflictivas que se podrían evitar o afrontar con la

contratación de seguros de vida, sepeleo, salud, accidentes personales.

En principio, podemos clasificar estas coberturas en tres categorías:

- Seguros de contratación obligatoria;
- Seguro para cubrir obligaciones del empleador emergentes de la Ley de Contrato de Trabajo; y
- Seguros de contratación voluntaria (optativos).

## Seguros de contratación obligatoria

En primer lugar hay que considerar el Seguro Colectivo de Vida Obligatorio Decreto 1567/74, que cubre a los trabajadores en relación de dependencia, con la excepción de



los trabajadores rurales permanentes, que tienen un régimen propio -Ley 16.600- que también impone la contratación obligatoria de un seguro de vida colectivo. También está comprendido en el primero el personal de casas particulares.

Por otra parte, los seguros previstos en las convenciones colectivas de trabajo como, por ejemplo, la de los empleados de comercio (CCT 130/75, art. 97). En el ámbito de los mercantiles existe, además, un sistema de retiro complementario obligatorio: Seguro de Retiro Complementario La Estrella.

También corresponde considerar el seguro de vida obligatorio para tripulaciones de embarcaciones de

**“NO EN TODAS LAS EMPRESAS SE CONOCEN LOS ALCANCES DE SUS RESPONSABILIDADES COMO EMPLEADORES Y LOS RIESGOS A LOS QUE ESTÁN EXPUESTAS”**

pesca (Ley 16.517), y el seguro de vida obligatorio para espectadores de justas deportivas (Ley 19.628).

Es importante advertir que todos estos beneficios -y la cobertura del título siguiente- son independientes entre sí y respecto de cualquier otro instituido por leyes, convenciones colectivas de trabajo, etc., y que la no contratación de los segu-

ros hace directamente responsable al empleador.

### **Obligaciones del empleador emergentes de la Ley de Contrato de Trabajo**

En este caso el empleador puede -no es obligatoria la contratación del seguro- cubrirse con el objetivo de ‘recuperar’ total o parcialmente el monto de la indemnización que debe afrontar por extinción del contrato de trabajo por muerte (art. 248, LCT) o por incapacidad absoluta (art. 212, LCT) del trabajador.

Es importante destacar la conveniencia de prever estas situaciones, particularmente en el caso de co-

mercios, consorcios de propietarios y emprendimientos pequeños, para los que las consecuencias económicas de tener que afrontar estas indemnizaciones son críticas y hasta pueden determinar la ‘desaparición’ del negocio.

A los efectos de la determinación de la indemnización (LCT) son determinantes la antigüedad en el empleo y el haber de los trabajadores.

### Seguros de contratación voluntaria (optativos)

Planes concebidos como un beneficio adicional para los empleados. Pueden formar parte de los esquemas de compensación total, cada vez más valorados y en línea con las demandas de las nuevas generaciones. Por otro lado, coberturas cuya finalidad es asegurar la continuidad de la empresa/negocio.

Entre los primeros, el plan más difundido es el seguro de vida colectivo en el que los niveles de protección -las sumas aseguradas- se establecen en función de un múltiplo fijo -en general, 24- sobre las remuneraciones.

Cada empleado está protegido en la medida de sus necesidades y, además, el capital asegurado se actualiza automáticamente con cualquier variación del haber, guardando el costo una relación constante con los ingresos.

Estos planes pueden ser no contri-

**“ES IMPORTANTE QUE EN LAS EMPRESAS SE TOME CONCIENCIA DE LA CONVENIENCIA DE UN BUEN ASESORAMIENTO PROFESIONAL EN EL DISEÑO DE SUS PROGRAMAS DE SEGUROS, Y DEL ROL INSUSTITUIBLE DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS,”**

butivos -costo íntegramente a cargo del empleador- o contributivos -costo total o parcialmente a cargo del empleado-. El empleador/contratante es el ‘promotor’ del plan, posibilitando a sus empleados el acceso a un beneficio en condiciones de asegurabilidad y de cobertura ventajosas y, en el caso de planes contributivos, a un costo conveniente. La tranquilidad y seguridad que brindan los seguros de personas -vida, retiro, salud, sepelio, accidentes personales- refuerzan el sentido de pertenencia a la empresa y el compromiso con los objetivos de la organización, contribuyendo a una mayor productividad.

También pueden ser implementados planes con un capital uniforme o sobre la base de categorías (escala de capitales).

### Planes específicos para asegurar la ‘continuidad del negocio’

Son, básicamente, dos: el seguro de persona clave y el seguro societario.

Hay personas -propietarios, socios o empleados- cuya participación en la empresa -por sus conocimientos y experiencia acumulados, y por ciertas habilidades específicas- es crítica para la consecución de sus objetivos.

Su muerte o invalidez total y permanente puede causar una pérdida considerable, tanto en los resultados como por los costos adicionales en que se debe incurrir para volver a cubrir el puesto: búsqueda, selección, capacitación, entrenamiento.

Al tener un interés económico lícito sobre la vida de la persona clave, la empresa es tomador/contratante y puede ser instituida (primer) beneficiario del seguro (arts. 120 y 156, LS).

En caso de muerte de un socio -situación más crítica de tratarse del socio mayoritario-, la compra de su participación en la sociedad puede ser financiada a través de un seguro de vida.

Se busca evitar la irrupción en la empresa de herederos incompetentes y/o con dificultades económicas, que no conocen el negocio y que pueden llevar a la sociedad a su disolución.

Existen distintas modalidades para implementar estos programas, que se complementan con un acuerdo de compra-venta y, en algunos casos, con un fideicomiso.

Obviamente se requiere un ase-

soramiento multidisciplinario, ya que el seguro es simplemente el vehículo que posibilita financiar la compra-venta de la cuota-parte del socio fallecido.

### Atracción y retención de capital humano

También se pueden implementar planes de retribución diferida, generalmente hasta la fecha de jubilación, cuyo vehículo puede ser una póliza de seguro de retiro o de vida (planes orientados al ahorro). Constituyen un incentivo interesante y pueden ser utilizados como una herramienta de atracción y retención de personas clave (talento).

El seguro de retiro colectivo admite aportes a cuentas independientes, estableciéndose el momento o un factor de transferencia de los fon-

dos de la cuenta empresa a la cuenta empleado.

Además de poder ser utilizado como herramienta de retención, también puede ser determinante en una negociación de desvinculación.

Los planes de seguros de salud, complementarios e independientes de las coberturas médicas con que estén cubiertos los trabajadores, también representan una interesante oportunidad de negocios para el Productor Asesor de Seguros, así como el seguro de sepelio -prestacional o por reintegro de gastos- y todas las variantes del seguro de accidentes personales.

### Consideraciones finales

Es importante que en las empresas

se tome conciencia de la conveniencia de un buen asesoramiento profesional en el diseño de sus programas de seguros, y del rol insustituible del Productor Asesor de Seguros, organización o broker de seguros especializado. Por supuesto que la iniciativa la debe tomar el productor asesor.

Una responsabilidad profesional, una oportunidad de negocios, una forma efectiva de 'construir' cartera y afianzar la relación con los clientes.

Y, también, una barrera de entrada a la competencia (espacio que queda libre es ocupado por otros elementos...).

En próximos comentarios desarrollaremos las características de cada una de estas coberturas. ■

## EL SEGURO Y LA PREVENCIÓN

Martes de 17 a 18 horas

Radio Cultura FM 97.9 Mhz 

Toda la información del mercado  
asegurador y reasegurador

 El Seguro y la Prevención

 @Elseguroylaprevencion



# DEPRECIACIÓN Y PRORRATA

LAS LIQUIDADORAS DE SINIESTROS Y AVERÍAS MARÍA PAULA AYALA TORALES Y VIRGINIA ALARCIA, DE LA PROVINCIA DE CORRIENTES Y DE CABA, RESPECTIVAMENTE, TIENEN ALGO EN COMÚN. ADEMÁS DE FORMAR PARTE DE LA COMISIÓN DIRECTIVA DE LA AALPS, HAN HEREDADO DE SUS PADRES LA PASIÓN POR LA PROFESIÓN.

ELLAS NOS APORTAN ESTE ANÁLISIS TÉCNICO CON RELACIÓN A UN TEMA TAN IMPORTANTE AL MOMENTO DE LA SUSCRIPCIÓN, Y MUCHO MÁS CUANDO EL SINIESTRO SE IMPONE: DEPRECIACIÓN Y PRORRATA.

¿Cuáles son los aspectos fundamentales para tener en cuenta a la hora de suscribir una póliza?

Los Liquidadores de siniestros y Averías, a diario nos encontramos con consultas de los Productores Asesores de Seguros, relacionadas a estas dos cuestiones fundamentales.

En principio, vale aclarar, que la depreciación es la pérdida de valor venal que tienen los bienes por el uso, estado y antigüedad que nos permite obtener el Valor a riesgo de un bien.

La prorrata o grado de cobertura, por otro lado, es una medida de prestación y corresponde a una proporción o porcentaje entre la Suma Asegurada y el Valor a nuevo o el Valor a riesgo de un bien, dependiendo de cómo se aseguró.

Queda claro entonces que ambos puntos son diferentes y que el cálculo de uno no tiene que ver con el cálculo del otro.

Aclaremos esto porque se suele confundir y la consulta de los PAS es: -“si la medida de la prestación es a primer riesgo ¿por qué se deprecia?”, dando a

entender que si fuera a prorrata corresponde aplicar depreciación, pero a primer riesgo no. Esto no es así.

## La depreciación

La depreciación de un bien por su uso, estado y antigüedad, si así lo establecen las condiciones de cobertura, es inexorable. Sea cual fuere la medida de la prestación (a primer riesgo absoluto, relativo o a prorrata) aplica sobre el valor a nuevo del bien permitiéndonos establecer el Valor a riesgo; resultado que necesitaremos para poder determinar luego el Índice de Prorrata o Grado de Cobertura.

Actualmente, con la inflación que tenemos en nuestro país, este punto se vuelve central a la hora de suscribir una póliza. Si bien hay condiciones que establecen un Ajuste automático de suma asegurada o estabilización de suma hasta cierto porcentaje, se debe tener en cuenta que por lo general, esa actualización se aplica sobre el índice de precios al consumidor que no siempre acompaña en ese ítem el mismo crecimiento. Por ejemplo: los valores de la construcción o de los electrodomésticos son por lo general superiores en crecimiento a los valores del índice de precios, porque el índice de precios engloba un con-

**Maria Paula Ayala Torales**, es Revisora de Cuentas de la AALPS, y titular de su propio Estudio en la provincia de Corrientes.



**Virginia Alarcia**, es Secretaria de la CD de AALPS, y titular de Estudio ABEL EDUARDO ALARCIA, con sede Central en CABA.



junto de valores, donde los artículos electrónicos son solo un ítem que pudo haber aumentado más que el índice general. De igual forma con los materiales de construcción, donde los valores suelen ser netamente superiores a la inflación superándola en un ciento por ciento.

Como ya dijimos, esto repercute directamente en el importe indemnizatorio y en consecuencia en detrimento del Asegurado si el bien no se aseguró como corresponde.

Para determinar la depreciación de un bien, si en la póliza no hay cláusulas puntuales referidas a esto, se utiliza el criterio contable para bienes de uso (ej: artículos electrónicos, deportivos, muebles en general, etc.) en donde se tiene en cuenta que los bienes se

amortizan en cinco años y queda un valor residual del 50% siempre y cuando estén en funcionamiento. No obstante, las compañías aseguradoras por lo general tienen un criterio de depreciación más laxo, y que es más beneficioso para el Asegurado. Ej: aplican el 10% de depreciación a los bienes cuya antigüedad sea de 1 a 2 años, el 15% a bienes entre 2 a 3 años, el 30% de depreciación si el bien tiene una antigüedad de entre 3 a 4 años, y así sucesivamente, quedando un máximo del 50% del valor a nuevo como depreciación.

En lo que se refiere a bienes inmuebles, es aceptado por todas las compañías tomar como referencia un “calculador” y así determinar el valor a nuevo del edificio. O determinar el valor multiplicando la superficie cubierta total del edificio asegurado por el

valor del metro cuadrado de ese tipo de construcción. (Nota: El cálculo del edificio es mucho más complejo y debería ser explicado más técnicamente en un artículo dedicado por completo a esta cuestión. Aquí daremos referencia a generalidades para que se entienda lo que es la prorrata y la depreciación).

Una vez que obtuvimos el valor a nuevo, aplicamos la Tabla de Ross-Heidecke y se calcula la depreciación del bien.

Otra manera, también aceptada por las Aseguradoras, es el criterio contable. En el mismo, se tiene en cuenta que un edificio se amortiza en 25 años y queda un valor residual del 50%. Es decir que, por ejemplo, una vivienda que está en buen estado, y tiene una antigüedad de 10 años tendrá una depreciación del 2% por año, dando un total de 20% de depreciación sobre el valor a nuevo determinado por el calculador. Si es una vivienda cuya construcción tiene una antigüedad de 20 años con refacciones, remodelada a nuevo, en donde se cambió la instalación eléctrica, las cañerías, los pisos y los techos, se la puede tomar como una vivienda nueva. Ya que lo que se deteriora en un edificio son justamente los pisos, los techos, instalación eléctrica y cañerías.

Ahora bien, si es una vivienda de 20 años que no tiene remodelaciones a nuevo, y tiene un uso normal y el estado es BUENO, entonces aplicará una depreciación del 2%, dando un total del 40%.- Si el estado general es MALO será una depreciación del 3% por año, dando un total del 50% de depreciación ya que es el máximo.

### La prorrata o grado de cobertura

La prorrata surge del Art. 65 de la Ley de Seguros, que establece lo siguiente: "...si el valor asegurado es inferior al valor asegurable (o valor a riesgo), el asegurador sólo indemnizará el daño en la proporción que resulte entre ambos valores..."

Se la puede determinar entonces como una propor-

ción entre el Valor Asegurado y el Valor a riesgo de forma tal que si ambos valores son iguales el índice dará como resultado 1 (sin consecuencias para el Asegurado). Si el valor asegurado es inferior al Valor a riesgo, el resultado será menor a 1 y si es mayor al valor a riesgo el resultado será más de 1.

¿Por qué es importante esto? Porque repercute directamente en el patrimonio del Asegurado. Y en la relación con el Productor Asesor de Seguros y en definitiva con la Aseguradora.

En el caso de ser igual a 1, el asegurado tendrá una indemnización justa. No habrá quejas al respecto. Pero en caso de ser inferior a 1 el índice de prorrata, será sumamente perjudicial para el Asegurado. Ya que repercutirá negativa y directamente en el importe indemnizatorio que le hubiera correspondido cobrar.

De igual forma, si el índice de prorrata es mayor a 1, el Asegurado estará pagando por encima un bien cuyo valor es menor al asegurado. Ejemplo: Asegura una Notebook por \$100.000.- pero el valor a riesgo es de \$50.000.- En caso de tener un siniestro cobrará como máximo \$50.000.- aunque haya asegurado por el doble.

Hay aseguradoras que determinan el "Grado de cobertura", que en conclusión es lo mismo que la prorrata, solo que en lugar de determinar un índice determinan un porcentaje. Si bien el procedimiento de cálculo es distinto, el resultado será el mismo.

En caso de ser un porcentaje menor al 100% o un índice menor a 1, tendrá influencia directa en el importe indemnizatorio y el asegurado deberá asumir el gasto o el costo de lo que no tiene cobertura.

Ejemplo: Francisco acudió a la oficina de su Productor Asesor de Seguros, para asegurar su nueva vivienda. El PAS, como corresponde lo asesoró informándole las diferentes modalidades de cobertura. Dando la libertad de elección a Francisco.



**SANCOR  
SEGUROS**

# estamos

**para darte el seguro más completo.**  
Junto a vos, en todo momento, acompañándote.



[sancorseguros.com.ar](http://sancorseguros.com.ar)

0800 444 2850



Nº de inscripción en SSN  
0224

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

 **SSNI** SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN

La vivienda tiene un Valor a Nuevo (según el “calculador” utilizado) de \$100.000.000.-

Francisco eligió la medida de la prestación A PRORRATA, porque el pago mensual resultaba más económico. No obstante su PAS le asesoró que debía asegurar su vivienda por \$100.000.000.- sin más aclaraciones. Pero el cliente, prefirió asegurarla por \$50.000.000.- quizás pensaba que no tendría una consecuencia que lo perjudicara.

Unos meses después, se produjo un siniestro menor, en donde se daña parte de la instalación eléctrica por un evento con cobertura.

Los daños ascienden a la suma de \$100.000.- (esto es el valor a riesgo ya con depreciación por uso, antigüedad y estado o valor a nuevo si no corresponde depreciación)

El Asegurado entiende que teniendo una cobertura de \$50.000.000.- los daños están cubiertos al 100% o al 90% si se tiene en cuenta la depreciación. Pero no resulta esa la liquidación final.

Como la cobertura es A PRORRATA. Los valores resultarán os siguientes:

Daños: \$100.000.-

Suma Asegurada: \$50.000.000.-

Valor a riesgo/ Valor a nuevo: \$100.000.000.- (no aplica depreciación porque el siniestro ocurre cuando la vivienda tiene meses de antigüedad).

Indemnización =  $\frac{\$50.000.000}{\$100.000.000} = 0,5$

Índice de Prorrata = 0,5 (menor a 1) // Porcentaje o grado de cobertura = 50%

Daños \$100.000.- x 50% o por 0,5% = \$50.000.-

Es decir que le cubrirá solamente el 50% de los daños porque en definitiva aseguró el 50% del valor a nuevo o del valor a riesgo de la vivienda y esta deci-

sión tendrá influencia en el resultado de la indemnización cuando el asegurado sufra un siniestro.

Francisco sumamente molesto, se queja con el PAS porque no tuvo el asesoramiento correspondiente sobre cómo repercute la prorrata a la hora de tener un siniestro y reclamar la indemnización de los daños. De esta forma, se resiente la relación y el Asegurado se pregunta ¿para qué pago el seguro si cuando tengo un siniestro me pagan el 50% de los daños?

De haberle explicado que cobraría solamente un porcentaje, quizás el Asegurado hubiera decidido otro tipo de cobertura. O bien, asumiría el riesgo en caso de tener un siniestro.

Lo importante de analizar en este ejemplo radica en que la mayoría de las veces y cuando ocurren siniestros menores, si la póliza no tiene una cláusula específica o un sublímite a primer riesgo absoluto para siniestros cuyos daños no superen los \$100.000.- por ejemplo, como suelen tener algunas aseguradoras, la prorrata influirá de forma negativa y en menoscabo del patrimonio del Asegurado.

He aquí la importancia del correcto asesoramiento del productor a la hora de suscribir una póliza.

Por último, entendemos que, siendo que el índice inflacionario en nuestro país va in-crescendo, sería sumamente útil que el PAS y el Asegurado revean los valores asegurados bajo este tipo de cobertura en un lapso de 3 a 4 meses y en caso de ser necesario ampliar las sumas aseguradas para evitar malestar y lamentaciones cuando ocurre un siniestro. Esto será beneficioso para el Asegurado, para el PAS, para las Aseguradoras y para nosotros, las y los Liquidadores de siniestros y Averías.

Nos encontramos en el próximo artículo, y siempre agradeciendo a FAPASA la generosidad de brindarnos este espacio. Recuerden que pueden consultarnos al mail: [info@aalps.org.ar](mailto:info@aalps.org.ar).

**CONSULTÁ CON TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS**

besingular

**La tranquilidad  
que vos y tus  
empleados buscan.**



ATENCIÓN AL PRODUCTOR  
**0800-777-7278 (ART)**

[www.experta.com.ar](http://www.experta.com.ar)

Los seguros son emitidos por Experta ART S.A. Avenida del Libertador 6902, piso 12, C.A.B.A., CUIT 30-68715616-8, Nro. inscripción en SSN: 616, Superintendencia de Seguros de la Nación. 0800-666-8400. [www.ssn.gov.ar](http://www.ssn.gov.ar).

**EXPERTA**  
ART

## ENTREVISTA A AGUSTINA DECARRE, PRESIDENTE DE FAPASA, EN EL BLOG DE LA ASEGURADORA DEL GRUPO PROVINCIA

---



### AGUSTINA DECARRE: “LAS Y LOS PAS DEBEMOS ASUMIR EL PROTAGONISMO”

POR VANINA SILVA

En esta nueva entrega del espacio de entrevistas de Riesgo Zero, nos metemos en el corazón de la industria del seguro y conversamos con Agustina Decarre, Presidente de la Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de la Argentina (FAPASA), la organización que nuclea las asociaciones de Productores Asesores de Seguros provinciales, regionales o zonales existentes y a crearse, sin distinción alguna, para la representación y defensa de los intereses profesionales en el ámbito nacional.

Como decía Guillermo Francella en “La familia Benvenuto”, el programa que cada domingo al mediodía se emitía en vivo por Telefe entre los años 1991 y 1995, “al final, lo primero es la familia”. Y vaya si esta premisa -si podemos llamarla así- se cumple en el seno de los Decarre: del padre Productor Asesor de Seguros, a los tres hi-

jos que continúan hoy su legado, dirigen la empresa familiar y, en el caso de Agustina, representa además a las y los 47 mil profesionales matriculados que existen a lo largo y ancho del país.

“Todos tuvimos que trabajar en la oficina durante los veranos, reparando o armando sobres de pólizas y cargando manualmente las marcas y modelos de los autos en un Excel”, cuenta recordando de un momento donde las pólizas eran un papel que había que cargar todo el tiempo en la guantera y la transformación digital no había llegado a la industria.

La además contadora recibida de la UNLP -profesión que sigue desarrollando en forma paralela-, destaca que en este punto se encontró también con la marcada brecha de género que hoy, por suerte se está achicando en el sector.

LA VIRTUALIDAD EXTENDIDA DURANTE LA PANDEMIA, AYUDÓ A QUE MUCHAS MUJERES PUEDAN HACER ESA CONCILIACIÓN VIDA LABORAL Y VIDA FAMILIAR, SUMÁNDOSE A EVENTOS DE CAPACITACIÓN Y RELACIONAMIENTO A LOS CUÁLES ANTES NO PODÍAN.

Así, desde el inicio de la conversación, Agustina plantea, casi sin pensarlo, las cuestiones centrales que abordará la charla y que se planteó como eje de su gestión, cuando fue electa para su cargo en octubre de 2020: digitalización de procesos y capacitación y profesionalización de las y los productores; diversidad; y cultura aseguradora.

– En declaraciones anteriores mencionabas la necesidad de capacitar y profesionalizar el rol de las y los PAS para que sean “administradores de riesgos”. ¿El avance de la tecnología que rol juega en este desafío?

– El valor agregado de nuestro rol es el del asesoramiento y las herramientas tecnológicas tienen que estar al servicio nuestro. Tal vez existe un poco de “miedo” ante la digitalización, la sentimos como una enemiga, algo que llega a reemplazarnos.

Si esto nos paraliza, nos quedamos fuera de época sin entender, además, los cambios en los hábitos de consumo: los propios clientes van a ir haciendo un cambio generacional del cual no vamos a poder estar a la altura.

Con este eje, FAPASA articula actualmente convenios de colaboración con empresas startups de tecnología para acercarlas a sus miembros, brindando la posibilidad de realizar soluciones a medida de cada necesidad, así como capacitación para su implementación.

“La función de FAPASA es que cada productor y cada productora puedan

trabajar mejor. Con estos acuerdos logamos acercar propuestas diferenciales a costos accesibles acorde a los ingresos de nuestros miembros que no son grandes brokers sino asesores medianos y chicos, principalmente del interior”, remarca Decarre, al tiempo que explica que la adopción de las herramientas es colaborativa: cuantos más usen la herramienta, más baja el costo de contratación, incluso para quienes hayan contratado con anterioridad.

La vocación y la dedicación de Agustina desborda en cada acción que relata tanto de la federación, como de su tarea profesional individual. Como muchas mujeres líderes, todo ello está acompañado por la maternidad de María, de 12 años. Como todas, todo a la vez.

– Si bien la equidad de género se va emparejando en el sector poco a poco, aún restan acciones en esta materia dentro de la industria que, tradicionalmente, fue un campo más bien masculino. Cada vez más mujeres hacen el curso y obtienen su matrícula, pero siguen muy ligadas a al ramo de Vida y no tanto a los más duros. ¿Por qué crees que pasa esto? – Para nosotros es un doble desafío: no sólo la inserción de matrículas

de mujeres que puedan desarrollarse profesionalmente, sino que además abarquen otros rubros, otros ramos, y contagiarlas también para que sean dirigentes. Necesitamos que haya más mujeres en las Asociaciones y en la Federación.

Con respecto a que se puedan abarcar otros rubros, también pasa que la mirada del cliente es más masculina y eso condiciona la venta. Muchas veces, tenemos que justificar la formación o el conocimiento solo por nuestro género para asesorar en determinados ramos.

Yo me especialicé siempre en la comercialización de ART y seguros para pymes y hace unos años había que demostrar que una mujer podía asesorar en esos riesgos.

Según Decarre, la virtualidad extendida durante la pandemia, ayudó a que muchas mujeres puedan hacer esa conciliación vida laboral y vida familiar, sumándose a eventos de capacitación y relacionamiento a los cuales antes no podían. Subraya especialmente el caso de las PAS del interior y cuenta que este año, el desafío es la organización de encuentros regionales para que todos puedan asistir y que, además de ellas, también puedan aprovecharlos aquellos productores jóvenes o nuevos que aún no cuentan con una estructura soporte que les permita viajar. Un ejemplo de esto, son las jornadas A+C que se realizaron en mayo pasado con el apoyo de la Federación.



## UNA EMPRESA QUE CUSTODIA SU PASADO PARA SEGUIR CRECIENDO

El 9 de junio se conmemora el Día Internacional de los Archivos, con el objeto de promover su importancia vinculada a la investigación y el resguardo de la memoria histórica y cultural de una organización o entidad. La elección de esta fecha obedece a que el 9 de junio de 1948 la UNESCO estableció la creación del Consejo Internacional de Archivos, con la finalidad de defender la protección y conservación del patrimonio documental.

### El caso del Grupo Sancor Seguros

Quien conoce y preserva su historia puede comprender mejor el presente y proyectar su futuro. Con esto en mente, el Grupo Sancor Seguros creó su Archivo Histórico y Patrimonio Cultural (AHyPC), como institución de carácter permanente, no lucrativa y abierta al público.

Este espacio, que nació en 2015 y está ubicado físicamente en Sunchales, Santa Fe (donde el Grupo mantiene su Casa Central), está dirigido a realizar acciones de puesta en valor, tutela, preservación, restauración, exhibición y difusión del patrimonio histórico y cultural, local y regional, del Grupo Sancor Seguros, a través de la evidencia material e inmaterial de su gente y su entorno.

Entre sus objetivos se encuentran el de favorecer la inves-

tigación de la cultura social cooperativa, a través de un centro de interpretación contemporáneo que testimonie los valores de la organización, y la generación de un archivo digital para la consulta libre, tanto local como remota, de todo el material existente en el AHyPC.

A futuro, la entidad llevará a cabo el relevamiento de patrimonio inmaterial, a través de videos documentales con entrevistas (con desglose escrito-digital), y prevé la creación de una plataforma online para sistematización y registro de todo el contenido disponible.

Actualmente y a través de personal especialmente capacitado, el Archivo Histórico y Patrimonio Cultural se encuentra recibiendo, bajo la figura de donación, todo tipo de objetos vinculados a la vida institucional del Grupo Sancor Seguros. Cabe recordar que un objeto se considera patrimonio histórico cuando alude a hechos o situaciones del pasado y no necesariamente debe ser antiguo en sí mismo, sino que puede ser contemporáneo, pero reflejar algún hito de la historia.

A través de esta iniciativa, el Grupo Sancor Seguros se convirtió en guardián de su acervo histórico y cultural; en otras palabras, de aquello que constituye su esencia e identidad. Contacto: [ahypc@gruposancorseguros.com](mailto:ahypc@gruposancorseguros.com)



***Innovación y Compromiso al servicio  
de nuestros Productores de Seguros***



**FEDERACION PATRONAL  
SEGUROS SA.**

[www.fedpat.com.ar](http://www.fedpat.com.ar)





# HORACIO ZACARIAS

“PASIÓN POR EL BASQUET ”

CONOCEMOS A HORACIO ZACARIAS,  
PROFESORERO DE FAPASA, Y PRESIDENTE DE APAS CHACO.

*Revista Asegurando (RA): ¿Cuál es el suceso de su niñez o adolescencia que más recuerda y por qué?*

Horacio Zacarias (HZ): Jugar al basquet en la cancha del club con mis amigos, es mi pasión.

*RA: ¿Cuándo se inició en la actividad de PAS?*

HZ: En 2014 después de un paso por Mapfre como agente de venta.

*RA: ¿Cómo ve la marcha del mercado de seguros?*

HZ: Bastante tumultoso, y un panorama complicado a futuro.

*RA: ¿Qué es lo peor de la elevada inflación?*

HZ: En el servicio, las consultas diarias del precio. No se tiene una referencia.

*RA: ¿Qué opina del fraude en el seguro?*

HZ: Un vástago de la actividad aseguradora.

*RA: ¿Qué hay que hacer para incrementar la conciencia aseguradora?*

HZ: Tener conciencia aseguradora implica que debemos trabajar con el ámbito educativo para formar personas con conocimientos de previsión financiera.

*RA: ¿Qué diferencia encuentra entre los productores jóvenes y aquellos más maduros, más experimentados, con varias décadas de experiencia?*

HZ: La permeabilidad al cambio.

*RA: ¿Cuándo se vinculó por primera vez con su APAS?*

HZ: En 2014 de la mano de Marcelo Angione y Luis Donda.

*RA: ¿Cómo está formada su familia?*

HZ: Mi esposa, mis dos hijos, mi mamá y mis tres perros.

*RA: ¿Por qué se decidió a ser PAS?*

HZ: Fue el movimiento natural después de mi paso por Mapfre.

*RA: ¿Cómo ve la situación actual del Productor Asesor de Seguros en la Argentina?*

HZ: Trabajosa

*RA: ¿Qué opina de la Justicia argentina?*

HZ: En materia de seguros, muy clara y concisa.

*RA: ¿Qué representa para usted su familia?*

HZ: Asumo que soy un integrante de la misma, ja,ja.

*RA: ¿Cómo ve el desarrollo de las mujeres profesionales?*

HZ: Me tocó de cerca ya que mi mujer es profesional (arquitecta) y la vi ganarse su lugar en la actividad. Y veo en nuestra actividad cada vez más colegas mujeres que trabajan y ganan mercado, siendo grandes profesionales.

*RA: ¿Por qué hay más mujeres en el seguro?*

HZ: Es una actividad que a todos los géneros nos permite acomodar el tiempo de atención, y poder desarrollarnos en nuestro ámbito personal.

*RA: ¿Qué caracteriza a la actividad del PAS?*

HZ: La camaradería

*RA: Si no fuera PAS, ¿qué actividad le hubiera gustado realizar?*

HZ: Algo relacionado al comercio.

*RA: ¿Cuál es su hobby o pasatiempo preferido?*

HZ: Cocinar, disfrutar con amigos y ver a mi hijo jugar al básquet.

*RA: ¿Qué libro nos puede recomendar?*

HZ: El club de las 5 de la mañana.

*RA: ¿Qué tipo de vacaciones son las que más le gustan?*

HZ: Las que se disfrutan y puedo descansar.

*RA: ¿En cuál otra ciudad del mundo viviría si no viviera en la ciudad en que vive?*

La verdad que no tengo una definida

*RA: ¿Cómo imagina el futuro de la profesión de Productor Asesor de Seguros?*

HZ: Siempre dinámica y en cambio constante.

**Creada por un grupo de Organizadores en 1965, AOSS es la primera y hasta el momento única institución de su tipo en el mercado, con 53 años de trayectoria y de vinculación ininterrumpida con el Grupo Sancor Seguros.**

Como entidad que nuclea a los Organizadores del Grupo Asegurador N° 1 de Argentina, AOSS les brinda apoyo y respaldo en su actividad, así como medios de asistencia y beneficios sociales que también incluyen a su núcleo familiar.

**AOSS**  
ASOCIACION DE ORGANIZADORES  
DE SANCOR SEGUROS



[www.aoss.com.ar](http://www.aoss.com.ar)

## MARIO CASTELLINI ASUMIÓ EL LIDERAZGO DE LA SEGUNDA.

Mario Castellini, con 30 años de trayectoria en la organización, asumió el liderazgo ejecutivo del Grupo Asegurador La Segunda

El Grupo Asegurador La Segunda anunció un cambio en su estructura. A partir de la jubilación de Alberto Grimaldi, y en virtud de lo acordado en el Consejo de Administración, el liderazgo ejecutivo de la aseguradora fue asumido por la Gerencia General, a cargo de Mario Castellini.

Alberto Grimaldi, quien se desempeñó hasta febrero como Director Ejecutivo luego de haberse hecho cargo de la Gerencia General en el año 2003, desarrolló funciones en La Segunda por más de 40 años, dejando para los integrantes del Grupo un legado imborrable de valores,



profesionalismo y dedicación.

Mario Castellini tiene 59 años, es oriundo de la ciudad de Rosario, está casado y tiene un hijo. Cuenta con más de 30 años de trayectoria en la organización, donde comenzó a trabajar como encargado y continuó como jefe de Balances y Presu-

puestos. Luego ocupó la gerencia de Administración y Finanzas, fue designado director y en 2021 asumió como Gerente General.

Estará acompañado por el equipo de subgerentes generales que lideran los cinco ámbitos estratégicos de la organización: Mario Teruya en el ámbito Comercial, Juan Carlos Mosquera en Operaciones, Lorena De Oña en Administración y Finanzas, Marcelo Lescano en Técnica y Reaseguros y Guillermo Müller en Desarrollo Organizacional.

Con una vasta y reconocida experiencia en la industria, Mario asumió la Gerencia General con nuevos retos y desafíos para la organización que se encuentra en permanente crecimiento y que próximamente cumplirá 89 años en el mercado.



Horacio Lachman  
Horacio Levy

Con  
Patricio Dunckel  
Sebastián Silva

**TODO**  
**RIESGO**  
en televisión  
Usted sigue estando seguro

La información que usted necesita en materia de seguros, jubilaciones y economía

**METRO**

**Viernes - 23:30 hs.**

También puede vernos en [www.todoriesgotv.com.ar](http://www.todoriesgotv.com.ar)

## CONFIRMARON LAS PRISIONES PREVENTIVAS DE LOS ESTAFADORES AL SEGURO

El día 19 de mayo del corriente la Sala I de la Cámara de Apelación y Garantías en lo Penal Sala I de Lomas de Zamora, confirmó la totalidad de las prisiones preventivas que el Juzgado de Garantías N° 3 había dictado el 23/11/2021, contra los

involucrados en la causa de 'los ranchos de Lomas de Zamora'. Es un juicio histórico para el mercado de seguros, llevado adelante por las aseguradoras Sancor, La Caja, Sura y Mercantil andina.

Los defensores de los defraudadores apelaron la sentencia dictada en noviembre de 2021 y ahora la Cámara confirmó la prisión preventiva de los imputados. Esta decisión de la Cámara es la antesala para que el caso sea elevado a juicio oral y público.

## FIDES PRESENTÓ EL COMPENDIO LEGAL DEL SEGURO

Mediante un webinar realizado el pasado 24 de mayo, la Federación Interamericana de Empresas de Seguros, FIDES, (organización sin fines de lucro que representa a 20 países de Latinoamérica, Estados Unidos y España), presentó el Compendio Legal del Seguro.

La sesión estuvo encabezada por Rodrigo Bedoya, Presidente de FIDES, y Francisco Astelarra, Secretario General.

Este trabajo es uno de los dos (el otro es una plataforma estadística) que se propuso la gestión de Bedoya y su equipo para su primer año de gestión.

Insuralex, firma de abogados líder en el área de seguros y reaseguros, realizó en 2021, por mandato de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES), un Compendio Legal, en el cual se recogieron los principales elemen-

tos de la legislación en materia de seguros y reaseguros de los 20 países miembros de FIDES a través de toda Latinoamérica, Estados Unidos y España.

Este compendio tiene como finalidad facilitar a los lectores navegar en un sistema regulatorio cada vez más estricto y técnico, que exige transparencia en un mercado asegurador globalizado, competitivo e interconectado.

## MÁS MOTOS QUE AUTOS



Entre diciembre 2020 y diciembre 2021 la cantidad de Vehículos Expuestos a Riesgo (VER) creció 4,9%, según datos de la estadística que habitualmente publica la SSM. En valores absolutos, la cantidad de VER aumentó en

640.715 en 12 meses. En septiembre de 2021 había 13.532.384 VER. Por lo tanto, el crecimiento entre septiembre y diciembre 2021 fue del 2,3%.-

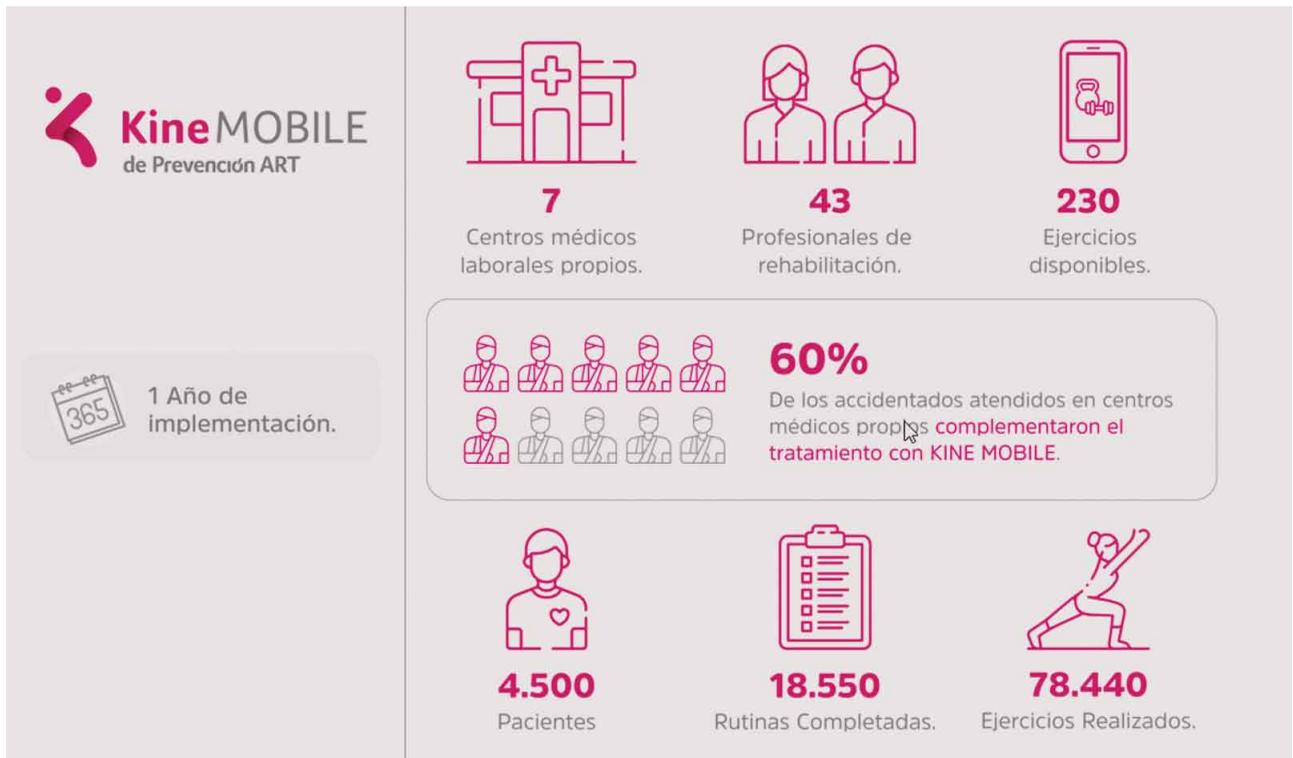
Las dos aseguradoras líderes en

cantidad de VER son:

**1-Rivadavia:** 1.373.326.- Aumentó 6,5% (entre diciembre 2020 y mismo mes de 2021).

**2-Federación Patronal:** 1.368.724.- Creció 7,4%.

## PREVENCIÓN ART: RESULTADOS DE LA MANO DE LA TECNOLOGÍA



Prevención ART lleva un año de implementación de su herramienta KineMobile, con buena receptividad entre los pacientes y excelentes resultados como complemento de la rehabilitación.

La aseguradora se sumó hace varios años a la corriente healthtech, con aplicaciones a medida para una mejor atención de los trabajadores accidentados. El último lanzamiento, KineMobile, ya lleva un año de implementación en los 7 Centros Médicos Laborales propios que tiene Prevención ART en distintos puntos estratégicos del país.

El kinesiólogo a cargo prepara una rutina diaria para el paciente, se filma realizando los ejercicios y lo sube

a la plataforma. Luego el accidentado, desde la aplicación en su celular, sigue los pasos indicados en el video para realizar los ejercicios. Un equipo de 43 profesionales de rehabilitación generó en este tiempo 230 ejercicios en total para combinar como opciones de tratamiento para las distintas patologías complementadas a través de KineMobile.

Esta metodología para reforzar el tratamiento realizado en consultorio, alcanzó ya a 4.486 accidentados que han completado la propuesta. Este número equivale aproximadamente al 60 % de los pacientes que han pasado por el servicio de rehabilitación propio de la ART.

En cuanto a la cantidad de rutinas de

tratamiento indicadas, el número asciende a más de 18.540 y la cantidad de ejercicios realizados a 78.440.

Como conclusión, en este corto tiempo de trabajo con KineMobile se ha logrado realizar un seguimiento online del estado de los pacientes, seleccionar y poner en práctica la mejor alternativa para avanzar en su tratamiento de rehabilitación y conseguir un pronto y efectivo retorno al trabajo.

“Estos resultados nos motivan a seguir trabajando en herramientas tecnológicas que faciliten el acompañamiento de todos los trabajadores accidentados en su proceso de recuperación”, destacó Franco Razzeto, Jefe Médico de Prevención ART.



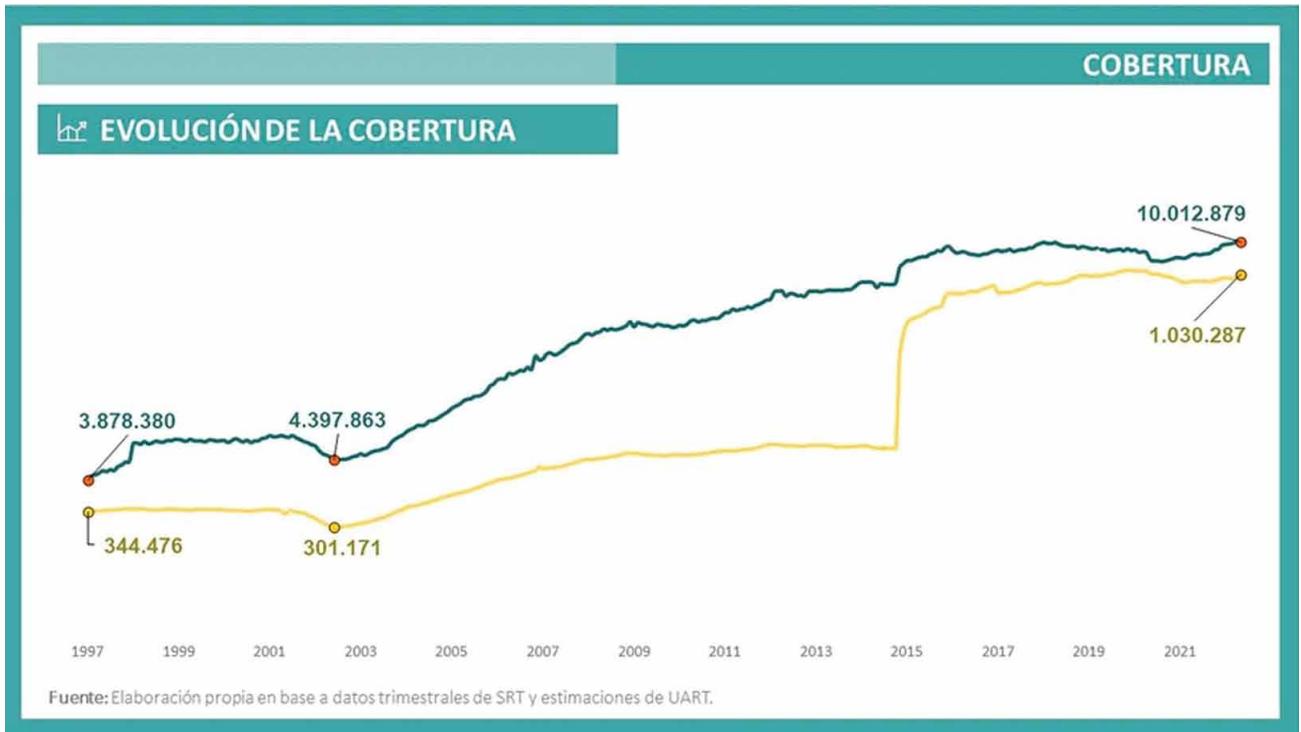
Conciliamos el crecimiento y la competitividad, integrando al mismo tiempo el **compromiso con el desarrollo social y la mejora del medio ambiente.**

**ES POR ESO QUE EN RUS PREMIAMOS TUS HÁBITOS SUSTENTABLES.**



[www.riouruguay.com.ar](http://www.riouruguay.com.ar)

## LAS ART SUPERARON LOS 10 MILLONES DE TRABAJADORES CUBIERTOS



En el 26° aniversario del Sistema de Riesgos del Trabajo, un aumento del empleo privado en los últimos meses, permitió superar esa marca que se cruza por primera vez.

Las ART llegan al 26° aniversario del Sistema, el 1° de julio, con este número auspicioso, no sólo para el sector, sino para el país. Según estimaciones de UART, de acuerdo con

los últimos datos disponibles correspondientes a mayo 2022, están bajo cobertura 10.012.879 trabajadores y 1.030.287 empleadores, fruto del crecimiento del empleo privado.

Además, desde lo cualitativo, esta fecha encuentra al Sistema de Riesgos del Trabajo consolidado como un aspiracional social entre aquellos colectivos que aún no cuentan con

la protección. “Este número que se alcanza por primera vez, nos enorgullece y alienta a seguir trabajando en el crecimiento y perfeccionamiento constante, en un camino de permanente evolución y adecuación a los cambios y desafíos que impone el mundo del trabajo”- afirma Mara Bettiol, Presidente de UART, Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo.

## PRORROGAN VALUACIÓN TÉCNICA DE INVERSIONES

Mediante la Resolución SSN 441, la SSN prorrogó la valuación técnica hasta el 30 de junio de 2023.

Las entidades que operen en seguros de Retiro y Vida con Ahorro, deberán limitar la tenencia de in-

versiones contabilizadas a valor técnico hasta el OCHENTA POR CIENTO (80%) de su cartera de inversiones, excluidos los inmuebles.

Para las aseguradoras que operen

en el resto de los ramos y las reaseguradoras, la tenencia de inversiones contabilizadas a valor técnico no podrá exceder el SETENTA POR CIENTO (70%) de su cartera de inversiones, excluidos los inmuebles.



Colaborando con la Superintendencia de Seguros de la Nación, al servicio de los Productores Asesores de Seguros.



**Exámenes de competencia para aspirantes a PAS.**



**Capacitación continuada para PAS matriculados.**



**Asistencia en rúbrica de libros.**

**Consejo de Administración:**  
Agustina Decarre - Daniel G. Rosemberg - Jorge Luis Costas Zottos

SEDE: Chacabuco 77 - 1° piso (C1069AAA) | Edificio FAPASA | CABA  
Tel. 011 4342 0800 | [consultas@enteley22400.org.ar](mailto:consultas@enteley22400.org.ar)

ADMINISTRACIÓN: Av. de Mayo 695 | 1° Piso Oficina B | CABA  
Tel. 01143316680 | [administracion@enteley22400.org.ar](mailto:administracion@enteley22400.org.ar)

[www.enteley22400.org.ar](http://www.enteley22400.org.ar)

 /EnteCooperadorLey22400  @entecooperador

# LA SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN (SSN) CELEBRÓ SU 85° ANIVERSARIO

DESDE FAPASA  
CELEBRAMOS JUNTO  
AL ORGANISMO  
REGULATORIO DE  
NUESTRA ACTIVIDAD,  
Y NOS HACEMOS ECO  
DE LAS PALABRAS  
QUE EXPRESARÁN  
EN EL COMUNICADO  
ELABORADO POR LA  
ENTIDAD CON MOTIVO  
DE TAN IMPORTANTE  
CONMEMORACIÓN.

El documento expresa: “La SSN nace en 1937, año que queda muy lejos en la historia y que sin embargo posee puntos de encuentro con nuestra actualidad. Hoy, la SSN cumple 85 años desde su fundación; en esta nota realizamos un breve recorrido de nuestra historia como organismo.

La crisis del 29 había puesto en jaque al mercado y el viejo continente estaba a las puertas de un nuevo conflicto bélico que pronto derivaría en una conflagración mundial.

Asimismo, en nuestro país la élite conservadora buscaba mantener sus privilegios mediante el fraude electoral y no reconocía el irrefrenable avance de la lucha por los derechos de los trabajadores.

Ante esta compleja situación, el Estado comenzó a intervenir fuertemente en la regulación y organización social al tiempo que se

convirtió en el motor de la reactivación económica.

Como reflejo del papel intervencionista del Estado, en 1935 se creó el Banco Central, cuyo papel regulador se profundizaría luego de su nacionalización en 1946. Además, gran parte de las actividades económicas productivas pasaron a ser controladas por diversas juntas e institutos (Junta de Carnes, granos, del vino, de la yerba mate, etc.).

En 1936, distintas aseguradoras no pudieron hacer frente a sus obligaciones y presentaban una desconfianza generalizada en la sociedad respecto de la actividad aseguradora.

A raíz de estos acontecimientos, el 21 de junio de 1937 se decretó la creación de la Superintendencia de Seguros de la Nación como institución autárquica, destinada a supervisar el sector.



A lo largo de su historia, la SSN acompañó el desarrollo económico y social de nuestro país. Esto se puede ver reflejado en la sanción de las diversas normas que marcaron grandes hitos en la historia del seguro argentino, como por ejemplo: Ley 17.418 (1967) sobre contrato de seguro; Ley 20.091 (1973) de entidades de seguros y su control; Ley 22.400 (1981) régimen de los productores asesores de seguros; Ley 24.557 (1995) de riesgos del trabajo; Ley 25.246 (2000) sobre lavado de activos de origen delictivo; y Ley 27.348 (2017) complementaria de la Ley de riesgos del trabajo.

En la actualidad, la ampliación de derechos dice presente en la agenda de trabajo de la Superintendencia.

Las cuestiones de género, la inclusión de las minorías y los colectivos que históricamente fueron desatendidos por el mercado asegurador, hoy toman un lugar central a la

hora de definir nuevas políticas públicas.

Como prueba de ello se encuentra la promoción de los seguros inclusivos o microseguros, en cumplimiento de la estrategia de inclusión financiera que impulsa el gobierno nacional, o también la reapertura del Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado (DOAA), espacio de vital importancia para el asegurado donde se destaca la centralidad que se le asigna a su cuidado y atención.

Adicionalmente, las transformaciones tecnológicas tienen el potencial de mejorar la administración del seguro, pero también entrañan riesgos potenciales que se deben anticipar y controlar.

De más está decir que el mercado asegurador puede hacer mucho para dar previsibilidad en un mundo tan cambiante a través de la creación de soluciones para moderar el impac-

to del cambio climático, ayudar a la promoción social y la sostenibilidad.

Al presente, los desafíos nacionales y globales también son abrumadores e inminentes, por lo que imaginar nuevas soluciones que garanticen una mejor calidad de vida para las futuras generaciones es más que necesario.

Inspirados por los creadores de la SSN, que en su momento se animaron a una solución novedosa que contribuyó a mejorar la reputación del mercado asegurador y garantizar su solvencia, 85 años más tarde renovamos nuestros esfuerzos para que, desde cada puesto de responsabilidad, enfrentemos los retos de nuestro tiempo y contribuyamos al constante fortalecimiento de esta institución y del mercado asegurador”.

¡Felices 85 Años SSN!

## EN EL DÍA DEL MEDIO AMBIENTE, RUS PRESENTA LOS RESULTADOS DE LAS ACCIONES PARA MITIGAR LA HUELLA DE CARBONO EN EL AUTOMOVILISMO



En el marco del Día Mundial del Medio Ambiente, celebrado hoy 5 de junio, Río Uruguay Seguros (RUS) da a conocer los resultados obtenidos de las acciones sustentables implementadas en el automovilismo para mitigar la huella de carbono.

Estas prácticas se llevaron a cabo durante la primera carrera sustentable de Turismo Carretera (TC) realizada en el Autódromo de Concepción del Uruguay, Entre Ríos, durante los días 26 y 27 de marzo.

Las actividades implementadas para desarrollar lo que fue la primera carrera sustentable de la historia a nivel latinoamericano, consistieron en la instalación de un sistema de energía solar fotovoltaica en el

autódromo; la plantación de 215 árboles (adquiridos de la Escuela Especial N° 1 “Surco de Esperanza” de la localidad); la distribución de contenedores de residuos en cada uno de los boxes diferenciados por color, de los cuales se recuperaron 108 kg de plásticos y se gestionaron 400 litros de líquidos peligrosos (mezclas de agua con aceites y combustibles); y la difusión de contenido ambiental junto al personal de la Dirección de Salud Ambiental de la Municipalidad y del autódromo local.

Según lo indicado por Sux Solar S.R.L., empresa de energía sustentable con la que se abordaron estas tareas, las medidas implementadas compensarán las emisiones generadas en el evento en menos de 4

años, dato de suma importancia ya que se estaría cumpliendo con el objetivo antes del plazo previsto a 5 años. Por ende, se puede concluir que las mismas generarán un “crédito ambiental” de 28,57 Tn de CO<sub>2</sub> hasta el quinto año y luego, continuarán generando anualmente una reducción de 22,87 Tn ininterrumpidamente durante 30 años más.

Otra medida a destacar en materia de sustentabilidad en el automovilismo es la que Río Uruguay Seguros y la Consultora Med, propietarios del RUS Med Team, están llevando adelante con el asesoramiento de Sux Solar en el marco del “Plan de Gestión Ambiental Integral 2022 – 2028”, firmado en 2021.

El objetivo es convertir, en un plazo de 6 años, la escudería del RUS Med a carbono neutral para que sea el primer equipo de automovilismo sustentable de Argentina.

Por otro lado, cabe señalar que las acciones desarrolladas en el Autódromo de “La Histórica” y en el plan mencionado, cumplen con los requisitos del Programa de Acreditación Medioambiental de la Federación Internacional del Automóvil (FIA), razón por la cual RUS y Sux Solar están gestionando la certificación correspondiente para homologar estas actividades de gestión medioambiental en el deporte automovilístico.



*Junto a vos,  
dedicados a brindar el mejor servicio.*



**SEGUROS  
RIVADAVIA**



Descargá nuestra  
aplicación.



**0810 999 3200**

[www.seguosrivadavia.com](http://www.seguosrivadavia.com)

Nº de inscripción en SSN  
0222

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN

## GRUPO SANCOR SEGUROS PRESENTA CO CREANDO CONCIENCIA, UN CONGRESO ORIENTADO HACIA UN FUTURO SOSTENIBLE

**22 de junio de 2022**  
**Ciudad Autónoma de Buenos Aires**

Invita:  GRUPO SANCOR SEGUROS

Se trata de una invitación a reflexionar sobre el abordaje de los modelos de negocios que deben tener una mirada social, económica y ambiental.

El Grupo Sancor Seguros -holding líder en el mercado asegurador-presenta Co Creando Conciencia, un evento que convocará a expertos de diversos sectores en un espacio de intercambio y aprendizaje en torno a las mejores prácticas de sustentabilidad en el sector privado y público.

Los distintos paneles de debate se llevarán a cabo el próximo 22 de junio, donde algunas de las temáticas que se contemplarán son: cómo medir el desarrollo en la era

del Antropoceno; la agenda climática para el sector empresario; nuevas economías: visión holística y triple impacto; y adaptación al cambio climático.

“Los líderes del mercado financiero, del ámbito asegurador y del sector productivo son interpelados día a día por la crisis ambiental global. Es imprescindible actuar ahora, tenemos que repensar y abordar nuevas ideas para aunar esfuerzos en la lucha contra el cambio climático”, explica Silvia Fichman – Directora de Grupo Sol Comunicaciones.

En esta ocasión, también se presentará oficialmente el libro “Hacia un futuro sostenible”; un proyecto

editorial de trabajo conjunto entre Grupo Sancor Seguros y Grupo Sol Comunicaciones para presentar oportunidades de acción, desde distintos ejes. Entre ellos, los desafíos del cambio climático para el desarrollo sostenible; las metodologías y herramientas de diagnóstico; el rol del sector financiero en la transición hacia una economía baja en emisiones y alineada con la Agenda 2030; la evaluación de riesgos asociados a fenómenos climáticos y el rol de los seguros, entre otras propuestas.

Los participantes del Congreso podrán llevarse un ejemplar físico del mismo, que puede encontrarse en formato e-book en [www.nbs.ar](http://www.nbs.ar).



# EL SURCO

COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.

Fundada en 1925



## MÁS DE 90 AÑOS EVOLUCIONANDO JUNTOS

WWW.SURCOSEGUROS.COM.AR INFO@SURCOSEGUROS.COM.AR  
MAIPÚ 1300 - PISO 21 \* C1006ACT \* CABA ARGENTINA \* TEL:(011) 5252 1600

Nº de inscripción en SSN  
006

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
www.argentina.gob.ar/ssn



**SSN**

SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN



# SOLIDARIOS CON LOS MÁS PEQUEÑOS

EN ESTA NOTA, LA LIC. ALEJANDRA PERINETTI, DIRECTORA NACIONAL DE ALDEAS INFANTILES SOS ARGENTINA, NOS INFORMA SOBRE LA LABOR DE ESTA ONG ORIENTADA A LOS NIÑOS Y NIÑAS

Aldeas Infantiles SOS es una organización sin fines de lucro fundada en Austria, en el año 1949, por Hermann Gmeiner, un médico pediatra que soñó con un lugar para que los niños y jóvenes que habían perdido el cuidado parental, pudieran vivir y crecer en un entorno familiar acogedor. Actualmente nos desempeñamos en más de 135 países y territorios.

Desde Aldeas Infantiles SOS Argentina, trabajamos según la Convención Internacional de los Derechos del Niño y nos enfocamos en niños, niñas, adolescentes y jóvenes privados del cuidado familiar o que están en riesgo de perderlo. Nuestro objetivo es que puedan crecer seguros, protegidos y puedan ejercer sus derechos. El principal énfasis está puesto en la prevención de la separación familiar. Todo esto no sería posible sin el apoyo de donantes individuales, empresas amigas SOS y con redes de aliados locales, que potencian y sostienen los impactos positivos. De ese modo, puede brindar la respuesta más adecuada a cada caso y optimizar el uso de los recursos, para que más niños y niñas puedan ejercer su derecho a vivir en familia.

En Argentina estamos presente hace más de 40 años y llevamos adelante diversos programas en Oberá, Mar del Plata, Luján, Córdoba, Rosario y Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En los próximos meses estaremos desembarcando en la provincia de Mendoza. En todas nuestras filiales atendemos cada caso en particular y a través de nuestras distintas líneas de servicio: Fortalecimiento Familiar y Desarrollo Comunitario, Cuidado Alternativo, Adolescentes y Jóvenes, Reintegro Familiar y Adopción, Desarrollo de capacidades de equipos técnicos, Centros Educativos e Incidencia Pública.

El 2021 fue un año que nos trajo nuevos desafíos. De a poco dejamos atrás la Pandemia pero la crisis socioeconómica aún no cesó. La situación de las infancias es cada vez más crítica y el inmenso compromiso que tenemos con la causa nos impulsó a seguir trabajando para que todos los niños, niñas, adolescentes y jóvenes tengan igualdad de oportunidades y puedan ejercer sus derechos. Nuestra experiencia nos permite entender muy de cerca

las dificultades y las emociones que enfrentan todos y cada uno de los participantes de nuestros programas. Es imprescindible acompañarlos día a día y estar presentes a pesar del contexto que nos atraviesa. Desde nuestra Organización buscamos mejorar constantemente para brindarles calidad absoluta en todas nuestras líneas de servicio. Cada día nuestro trabajo nos presenta nuevas oportunidades y desafíos y los encaramos con mucha responsabilidad y compromiso porque las infancias son y serán nuestra prioridad siempre. Estamos orgullosos de todo lo logrado durante el 2021 y ¡todavía queda mucho camino por recorrer!

Los chicos tienen derecho a crecer seguros y protegidos, con una alimentación adecuada, en entornos no violentos y afectivos. En Aldeas Infantiles SOS Argentina sabemos cómo lograrlo y necesitamos tu ayuda para que sea una realidad. ¡Sumate con tu aporte y demos vuelta la realidad de los chicos!



Para sumarte como Amigo SOS:  
<https://www.aldeasinfantiles.org.ar/demosvualtalarealidad>



Para sumarte como Empresa Amiga SOS:  
<https://www.aldeasinfantiles.org.ar/ayuda-hoy/empresas/>



Para conocer más sobre nuestro trabajo los invitamos a ingresar a nuestro sitio web  
<https://www.aldeasinfantiles.org.ar/>

Y seguirmos en nuestras redes sociales:  
Twitter: @AldeasArgentina,  
Facebook: aldeassosargentina,  
YouTube: AldeasSOSArgentina.



# FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

## PLAZO DE PRESCRIPCIÓN CONTRATO DE SEGURO.

A) La sentencia de primera instancia -pronunciada el 5/10/2021- acogió la excepción de prescripción por entender que entre la fecha a partir de la cual la actora pudo ejercer su derecho (13/1/2016, día en que la aseguradora comunicó su negativa a pagar las coberturas pactadas) y la de interposición de la demanda, descontándose la suspensión causada por la mediación previa obligatoria, había transcurrido con exceso el plazo anual del art. 58 de la Ley 17.418.

En tal sentido, descartó la aplicación del plazo previsto por el art. 50 de la Ley 24.240, pues negó que el seguro de caución pudiera calificarse como un contrato de consumo en la medida que "...tuvo por finalidad garantizar las consecuencias del incumplimiento del tomador, a quien se contrató para la realización de un servicio en el marco de la actividad productiva propia del asegurado...", esto es, porque el "...servicio se contrató respecto de un bien integrado a un proceso productivo, circunstancia que excluye la aplicación de la Ley 24.240...".

B) Sin perjuicio de lo anterior, el fallo dictado por el juzgado de actuación también afirmó que aun si la acción no se entendiera prescripta, la demanda no podría prosperar habida cuenta que en el concurso preventivo de la subcontratista O.C.I. Guazú S.R.L. el crédito de la actora fue declarado inadmisibile, decisión que quedó firme al producirse la caducidad de instancia del incidente de revisión que promovió para controvertir lo propio.

Al respecto, observó que en función de la firmeza alcanzada por apuntada declaración de inadmisibilidad

concurral y del carácter accesorio que posee el seguro de caución, debía concluirse "...que no existe -ni existirá- obligación principal alguna que pueda serle exigida al tomador del seguro, lo que se refleja en la imposibilidad de exigir el cumplimiento a la aseguradora demandada, obligada accesoriamente..."; y puesto que "...No puede existir la garantía sin una obligación principal válida..." nada adeuda Liderar Compañía General de Seguros S.A.

C) Cabe observar, antes de avanzar, que al resistir la excepción afirmó la actora que el plazo de tres años del art. 50 de la Ley 24.240 debía entenderse ampliado a cinco años en función de la sanción del art. 2560 del Código Civil y Comercial de la Nación (fs. 996 y vta.); y que, ante esta alzada, aunque ya sin hacer referencia al citado art. 50, insistió en calificar a los seguros de caución como contratos de consumo a los que, entonces, les era aplicable el mencionado plazo quinquenal, con exclusión del fijado por el art. 58 de la Ley 17.418 (capítulo IV de la expresión de agravios).

El examen de la cuestión planteada, conduce a las siguientes consideraciones y conclusión. (a) Corresponde descartar, ante todo, que el art. 2560 del Código Civil y Comercial de la Nación haya ampliado a cinco años el plazo de prescripción de tres establecido por el art. 50 de la Ley 24.240.

El desacierto de tal interpretación se verifica ni bien se aprecia que la Ley 26.994 que sancionó el Código Unificado de 2015, también aprobó un nuevo texto para el art. 50 de la Ley 24.240 que expresamente contempla un plazo de tres años de prescripción (Anexo II de la Ley 26.994, Cap. 3, apartado 3.4).



En otras palabras, se trata de normas que son independientes la una de la otra y que, ciertamente, juegan en ámbitos diferentes.

En efecto, el art. 50 de la Ley 24.240 se refiere específicamente a las sanciones emergentes de esa ley; en cambio, el art. 2560 del Código Civil y Comercial de la Nación consagra el plazo genérico de prescripción de las acciones que no tienen fijado un plazo diferente por otra norma del ordenamiento jurídico (conf. Lorenzetti, R., Código Civil y Comercial de la Nación comentado, Buenos Aires – Santa Fe, 2015, t. XI, p. 350; Alterini, J., Código Civil y Comercial Comentado – Tratado Exegético, Buenos Aires, 2015, t. XI, p. 861).

(b) Enmarcada la litis en el ámbito de la alegada inexecución de contratos que no son otros que los instrumentados en las pólizas invocadas en la demanda, juzgo en coincidencia con lo decidido en la instancia anterior, que la acción ejercida no se prescribe por el transcurso del plazo del art. 50 de la Ley 24.240, como tampoco en su caso por el plazo más amplio del art. 2560 del Código Unificado de 2015, sino por el anual del art. 58 de la Ley de Seguros n° 17.418

**“Emico S.A. C/Liderar Cía. de Seguros S/Ordinario”**

(Expte.19.460/17)

**Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial SALA D.**

**12 de mayo de 2022**

**Jueces: Heredia-Vassallo-Garibotto.**

### Comentario

*Aunque la sanción del nuevo Código Civil y Comercial ha despejado algunas incógnitas, siguen planteándose y resolviéndose nuevos litigios judiciales sobre el tema de la prescripción de las acciones.*

*En el presente caso, se trataba de un seguro de Caución, lo que agrega un elemento adicional interesante. La demanda resulta rechazada, al*

*confirmarse la sentencia de 1ª Instancia que estableció que la acción estaba prescrita.*

*Al momento de interponerse la demanda, ya se había superado el lapso de un (1) año previsto en el art. 58 de la Ley 17.418. Tal vez por esa circunstancia, es que la actora sostiene que no es ese el plazo aplicable, sino el de 3 años establecida en la Ley de Defensa del Consumidor.*

*A mayor abundamiento, sostiene que la entrada en vigencia del nuevo código había hecho aplicable el plazo de 5 (cinco) años, previsto como plazo genérico por el art. 2560.*

*1) El Juez preopinante, Dr. Heredia (uno de los más versados en materia de seguros) hace un claro análisis de la situación. Comienza rebatiendo el argumento de que el art. 2560 del CCyC había fijado un plazo que reemplazaba al de tres años del art. 50 de la Ley de Defensa del Consumidor. Señala que “la Ley 26.994 que sancionó el Código Unificado de 2015, también aprobó un texto para el art. 50 de la Ley 24.240 que expresamente contempla un plazo de tres años de prescripción (Anexo II de la Ley 26.994, Cap. 3, apartado 3.4).*

*En otras palabras, se trata de normas que son independientes la una de la otra y que, ciertamente, juegan en ámbitos diferentes. En efecto, el art. 50 de la Ley 24.240 se refiere específicamente a las sanciones emergentes de esa Ley; en cambio, el art. 2560 del Código Civil y Comercial de la Nación consagra el plazo genérico de prescripción de las acciones que no tienen fijado un plazo diferente por otra norma del ordenamiento jurídico”. (La cursiva corresponde a una transcripción literal de esa parte del fallo, que no quise reemplazar con mi comentario por su claridad).*

*Queda clara la decisión: el plazo de la Ley de Defensa del Consumidor se refiere específicamente a las sanciones emergentes de esa ley. Mientras que*

*el plazo de cinco (5) años del art. 2560 es el aplicable a las acciones que no tienen fijado un plazo diferente por otra normativa.*

*Claramente no es el caso de la Ley de Seguros que establece claramente el plazo de un (1) año para la prescripción de las acciones. Por eso, el fallo descarta que fueran aplicables al caso ambos plazos más extensos. Y determina el rechazo de la demanda por haber transcurrido un plazo más extenso entre el nacimiento de la acción y la fecha en que el actor plantea la demanda.*

*2) El hecho de tratarse de un seguro de caución, da lugar a otra interesante referencia en el fallo, aunque se refiera a un tema que el fallo menciona, pero no resuelve, porque hace lugar primero a la prescripción.*

*La cuestión tiene que ver con que la empresa Asegurada en este seguro de caución (recuerden que en este ramo siempre se distingue entre Asegurado y Tomador) se presentó en la convocatoria de un subcontratista (O.C.I. Guazú S.R.L.) para reclamar por el cumplimiento de las obligaciones aseguradas.*

*Su verificación de crédito fue desechada y esa decisión quedó firme). No siendo válida la pretensión de la aquí actora EMICO, nada debe Liderar, pues no existe “obligación de garantía” (como el seguro de caución) si no existe la obligación principal.*

*3) Como suele atribuírsenos a los abogados la aptitud para complicar las cosas a la comprensión de todos, quisiera cerrar este comentario con una opinión propia, basada en los principios latinos de “Lege data” y “Lege ferenda”.*

*Para aclarar esos latinazgos, señalaré que el primero significa “la ley vigente” y el segundo “la ley como se propone o se desea que se ponga en vigencia”.*

*La historia del Derecho está bastante poblada de estos casos y, en numerosas ocasiones, el deseo o la mayor calidad jurídica de la “ferenda” termina por transformarla en “data” (o sea se modifica la ley).*

*4) Todo esto lo digo, reiterando lo opinado en numerosas ocasiones previas, porque aquí el fallo me parece adecuada porque el plazo de un (1) de contrato de seguro es la resultante de la norma vigente: El art. 58 de la Ley 17.418 es la “lege data” desde su sanción hasta la actualidad (sin estar, por ello, exenta de algunas polémicas).*

*Lo que quisiera señalar, como opinión mía (pero no solo mía) es que ese plazo de un (1) año me parece exiguo, inconveniente para el asegurado y sin mucha compañía en el derecho comparado (no he encontrado ninguno similar).*

*Estamos rodeados de países cercanos y no tanto, que han establecido plazos mayores en recientes sanciones de sus leyes recientes (v.g. Uruguay, Perú).*

*El criterio más extendido en lo que podríamos denominar Ibero América es de Dos (2) años para los seguros de Daños y Cinco (5) años para los Seguros de Vida (Uruguay, Colombia, México, España, Portugal). Perú establece un plazo que parece querer eliminar la Defensa de Prescripción: 10 años.*

*Similar a este período decenal es el establecido por los PEICL (Principios de la Ley Europea de Seguros): la absoluta 10 años desde el siniestro y otra de Tres (3) años desde que el Asegurador se ha expedido sobre el siniestro.*

*Pienso que duplicar el plazo fijado por el artículo 58 significaría, más allá de las ventajas para el Asegurado, una mejora cualitativa de la Ley de Seguros.*

# FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS DE ARGENTINA

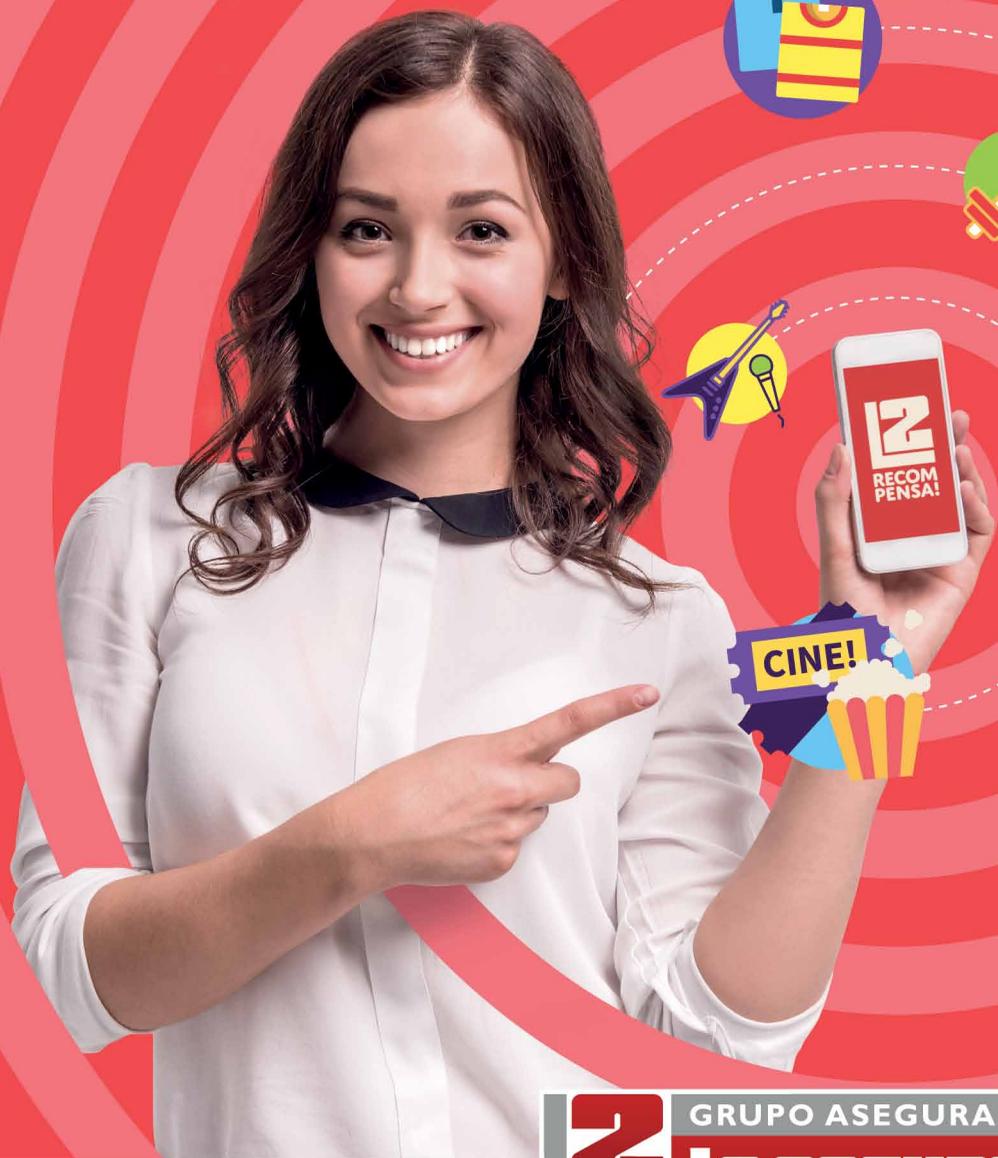


Chacabuco 77 . Piso 3 . Ciudad Autónoma de Buenos Aires . Argentina  
Tel: 011-4343-0003 . E-mail: [fapasa@fapasa.org.ar](mailto:fapasa@fapasa.org.ar) . [www.fapasa.org.ar](http://www.fapasa.org.ar)

# 2 RECOM PENSA!

## Programa de Beneficios

Descargá **NetVos** y disfrutá de los descuentos y beneficios exclusivos para clientes en todo el país.



Escaneá el QR  
y conocé más

**NetVos**  
Todo más simple, seguro.

**2** GRUPO ASEGURADOR  
**La segunda**

LO PRIMERO SOS VOS

Nº de inscripción en SSN  
0317 - 0618 - 0117 - 0436

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN