

AÑO 12 · #35 · AGOSTO 2026 · DISTRIBUCIÓN GRATUITA

más SEGUROS

Revista de la Asociación Uruguaya De Empresas Aseguradoras



**Panorama del
mercado de
microseguros
en Uruguay**

**Micro Insurance
Network**

Novedades del sector · Sostenibilidad

MetLife Orienta · Lanzamiento de su nueva plataforma digital de bienestar

Porto Seguro · Charla con su Director Presidente, Fernando Viera

Sancor Seguros · Entrevista a su Gerente General, Sebastián Trivero



Quiénes somos

La **"Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras"** (AUDEA) es una asociación civil sin fines de lucro fundada el 25 de noviembre de 1898 bajo la denominación de "Comisión Local de Aseguradores".

Es una entidad gremial con más de un siglo de trayectoria, que nuclea hoy a la mayoría de las Compañías Privadas de Seguros que operan en nuestro país, promoviendo el desarrollo, racionalización y protección de las actividades de seguros y reaseguros, afirmando el espíritu de servicio del seguro y su imagen pública, con el compromiso de trabajar fomentando el sistema y la libertad empresarial en beneficio de la sociedad uruguaya.



Promovemos

la ética profesional y la
responsabilidad social y
empresarial

Fomento de la transparencia, la actitud de servicios y la imparcialidad.



Contribuimos

a la capacitación y profesionalización del sector



Trabajo activo y en conjunto con otras organizaciones para ofrecer cursos y charlas de especialización.

Impulsamos

el desarrollo del mercado de seguros

Defensa del sector asegurador
y la cultura aseguradora.

Visitá nuestro sitio web oficial

audea.org.uy



- 04 • Editorial ::** Buenas noticias y algunos desafíos en materia regulatoria.
- 10 • Micro Insurance Network ::** Panorama de los microseguros en el Uruguay.
- 16 • Sancor Seguros cumple 20 años ::** Entrevista con su Gerente General, Sebastián Trivero.
- 22 • Vehículos autónomos ::** Artículo del Estudio Jorge Barrera & Asociados.
- 30 • Porto Seguro Seguros ::** Nota a su Director Presidente, Fernando Viera.
- 36 • Principales novedades propuestas en materia de tercerizaciones ::** FERRERE
- 46 • MetLife ::** Lanzamiento en Uruguay de "MetLife Orienta", su nueva plataforma digital de salud.
- 48 • Novedades del sector ::** Actualidad de las empresas integrantes de AUDEA.
- 60 • Sostenibilidad ::** Prácticas empresariales de las compañías de Seguros.

CONSEJO EJECUTIVO

PRESIDENTA: Marianne Delgado
VICEPRESIDENTE: Sebastián Dorrego
SECRETARIA GENERAL: Sabrina Otero
DIRECTOR EJECUTIVO: Alejandro Veiroj

COMISIÓN FISCAL

Lic. Diego Juncal
Cra. Natalia Draper
Cra. Ivanna Bresso

CONSEJO EDITORIAL

Integrantes: Luis Benia y Alejandro Veiroj



PRODUCCIÓN GRAL. Y PUBLICIDAD
EleB Comunicación&Marketing

Dirección General: Luis Benia
Director de Arte y diseño: Luis Benia
Fotografía: PEXELS y banco propio
audea@audea.org.uy



Ec. Alejandro Veiroj

Director Ejecutivo de AUDEA



Buenas noticias y algunos desafíos en materia regulatoria

El sector asegurador es uno de los sectores más regulados a nivel mundial, tanto a nivel de solvencia (regulación prudencial), como en cuanto a conducta de mercado o prácticas comerciales. Este 2026 ha mostrado a la fecha algunas novedades regulatorias que merecen destacarse.

Reaseguro

En primer término, cabe destacar la revisión efectuada por la Superintendencia de Servicios Financieros que ha concluido con un proyecto de normativa que ajusta la calificación de riesgo internacional mínima para computar el reaseguro en las relaciones técnicas de los seguros no previsionales.

La normativa en vigor preveía que, para que un reaseguro pueda tener efectos en las relaciones técnicas, la reaseguradora debería contar con una calificación mínima internacional igual o superior a A- o su equivalente.

A más de 15 años del establecimiento de dicha normativa, se verificaron situaciones que AUDEA entendió ameritaban una revisión de esta:

- Aumentaron significativamente las exigencias de gestión de riesgos y gobernanza

para las empresas de seguros en el Uruguay (requisitos en planes de seguros, sistema de gestión integral del riesgo, estándares mínimos de gestión, informe de actuario, etc.)

- El sector transita hacia un sistema de capital basado en riesgos donde se va a “penalizar” o cargar en términos de capital requerido, el uso de reaseguros con niveles de seguridad bajos.
- Hubo un descenso general de las calificaciones soberanas de varios países que contaban con calificaciones A- o superior a niveles más bajos, dentro siempre de la categoría “Investment Grade”.
- Varias compañías han debido modificar sus esquemas de reaseguros debido a que operaban con reaseguradoras que contaban con calificaciones máximas a nivel local, pero cuya jurisdicción, siendo “investment grade”, tuvo una baja de la calificación, afectando la calificación máxima internacional a la que puede acceder la reaseguradora.
- Las exigencias regulatorias de calificación mínima para las reaseguradoras en otros países de la región eran inferiores a las de Uruguay.

El cambio proyectado por el BCU mediante el cual las empresas reaseguradoras deberán contar con una calificación de riesgo internacional igual o superior a BBB+ o su equivalente para los seguros de daños patrimoniales y de vida no previsionales, refleja una adecuación del marco normativo a las situaciones descritas anteriormente y permite mejorar la gestión de riesgos de las empresas, así como su capacidad de brindar coberturas adaptadas a las necesidades de los asegurados manteniendo niveles de solvencia del más alto estándar.

Recalls

Por otra parte, se ha incluido en el proyecto de Rendición de Cuentas por parte del Poder Ejecutivo una exigencia respecto de las empresas aseguradoras en relación a los “recalls” o alertas de seguridad de los vehículos. La redacción del artículo presentado presenta varios desafíos en la medida que coloca a las aseguradoras en un rol inapropiado, vulnera las normas de datos personales y genera un castigo a los asegurados desproporcionado en caso de no realizar los “recalls” con el consiguiente daño reputacional para el instrumento del Seguro.

En momentos en que redactamos este editorial, el Poder Ejecutivo presentó un texto sustitutivo que levanta algunas de las observaciones mencionadas, pero sin embargo mantiene algunos desafíos como la no subsidiariedad o secuenciación del rol de las aseguradoras a la obligación principal de los proveedores de vehículos automotores, así como una exigencia de aplicación retroactiva que aplica a recalls desde el año 2012, lo cual es operativamente muy gravoso.

Si bien las empresas de seguros han siempre colaborado de forma voluntaria con los proveedores de vehículos automotores en este sentido y, es su intención coadyuvar a que los recalls tengan mejor alcance que el actual, ello no debería realizarse en desmedro o a costa de la reputación de un sector que no tiene por definición la responsabilidad en la gestión de las eventuales fallas de fabricación en los vehículos.



Seguros de vida de saldo deudor

Por último, la Comisión de Hacienda de la Cámara de Representantes se encuentra estudiando un proyecto de ley denominado "Protección de deudores de bajos recursos" que será objeto de presentación de una propuesta complementaria por parte del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

AUDEA compareció ante dicha Comisión y el MEF a efectos de compartir algunos desafíos identificados respecto de los seguros de saldo deudor.

El seguro de saldo deudor protege actualmente 2,7 millones de créditos, más de un millón de familias en Uruguay y cubre más de US\$ 1.000 millones en créditos. En 2025, esta cobertura protegió efectivamente a 7.200 familias, lo que representa aproximadamente el 20% del total de personas fallecidas en Uruguay.

La redacción del proyecto de ley incluye aspectos que podrían generar efectos no deseados sobre el acceso al seguro de saldo deudor y, en consecuencia, sobre la protección de las familias más vulnerables.

El proyecto, tal como está redactado, incorpora el costo del seguro en su totalidad dentro del cálculo de la tasa de interés implícita del crédito. A nuestro entender, esto supone confundir conceptualmente el seguro con el crédito y puede provocar que, en determinados casos, especialmente en operaciones de mayor riesgo o más cercanas al tope de usura, el seguro deje de ofrecerse.

Juntos protegemos lo que más importa



www.zurichsantander.com.uy

AUDEA entiende que ese resultado afectaría principalmente a las personas de menores recursos, que muchas veces no cuentan con garantías, seguros individuales u otros mecanismos para mejorar su perfil crediticio.

El seguro de saldo deudor cumple una doble función: protege a la familia del deudor en caso de fallecimiento o incapacidad y facilita el acceso al crédito al reducir el riesgo de la operación. Por lo tanto, de mantenerse la redacción del proyecto, no solamente se generan peores condiciones de acceso al crédito, sino que fundamentalmente se generan incentivos para que los prestatarios persigan los créditos contra los herederos, aspecto cuyas prácticas justamente entendemos se pretende abordar con la iniciativa.

En este sentido, AUDEA propone mantener el tratamiento actual del seguro: que no sea computado dentro de la tasa implícita, salvo en aquellos casos que se exceda los límites establecidos por la regulación del Banco Central del Uruguay. Además, el BCU, luego de algunos años de transición y con el apoyo de consultores expertos, ha mejorado en 2025 la regulación a efectos de que la misma refleje adecuadamente el objetivo para el cual se le asignó la potestad legal de “control de precios”.

De hecho, con la baja del tope del 6 por mil al 2.5 por mil, se cuenta con una tasa que recoge apropiadamente la necesidad de evitar costos sobredimensionados para los consumidores a la vez que permite una tarificación de riesgos que contemple los parámetros actuariales relevantes.

Un nuevo cambio implicaría generar incertidumbre en el ambiente de negocios de los seguros para una operativa que ya tuvo que adaptarse al cambio antedicho en 2025.

Les recordamos que para conocer más sobre nuestras iniciativas pueden visitar la página web de AUDEA en **audea.org.uy** así como a suscribirse a nuestra newsletter y chequear nuestras redes. ●



/audea



@audea_uy



@audea_uy



/audeauy

Consejo Ejecutivo • **Asociación Uruguaya De Empresas Aseguradoras**



Marianne Delgado
Presidenta



Sebastián Dorrego
Vicepresidente



Sabrina Otero
Secretaria General



Alejandro Veiroj
Director Ejecutivo

**SEGURO
AUTOMOTOR**



**SEGURO DE
PERSONAS**



**SEGURO
AGRÍCOLA**



**SEGURO DE
PROPIEDAD**



**GARANTÍA
DE ALQUILER**



**Vos en lo
importante**
surco.com.uy

 **surco**
seguros



Panorama del mercado de microseguros en Uruguay



micro
insurance
network



Acceso QR para el informe completo

El Reporte País Uruguay fue desarrollado en el marco del Estudio del Panorama del Microseguro (Landscape of Microinsurance), el estudio global desarrollado cada dos años por Microinsurance Network (MiN) para monitorear el estado de los seguros inclusivos en África, Asia y América Latina y el Caribe. El análisis de Uruguay, realizado en 2024, recoge información del año 2023 de 10 aseguradoras y 23 productos de seguros.

Principales hallazgos

El mercado asegurador uruguayo presenta solidez financiera, pero mantiene una baja penetración en comparación con otros países de la región: las primas (excluyendo seguros previsionales y de accidentes de trabajo) representan en torno al 1,5% del PIB y la brecha aseguradora se estima en al menos un punto porcentual adicional. Actualmente, unas 401.730 personas

cuentan con microseguros, siendo más de la mitad productos obligatorios, como el seguro de saldo deudor. La oferta se concentra en seguros de vida y vida crédito, que representan alrededor del 78% de las primas de las pólizas, y la contratación voluntaria sigue siendo reducida. Persisten desafíos estructurales, como la informalidad laboral (22,4%)¹ y la ausencia de un objetivo estratégico e incentivos desde el regulador para microseguros, lo que genera cierta dificultad para el desarrollo de productos accesibles para las poblaciones vulnerables. Uruguay enfrenta, además, una alta exposición a riesgos climáticos – sequías e inundaciones – que afectan tanto a la producción agropecuaria como a zonas urbanas costeras.

En el contexto uruguayo se identifican múltiples oportunidades para la implementación de microseguros, que surgen precisamente de la existencia de brechas aseguradoras en segmentos de la población poco atendidos. El país presenta características demográficas y sociales que inciden directamente en la necesidad de ampliar coberturas: un marcado envejecimiento poblacional, con un 16% de personas mayores de 65 años, y una urbanización que supera el 95%, concentrada en gran medida en el área metropolitana. Estos factores generan una demanda creciente de productos que acompañen tanto el aumento de la longevidad como los riesgos asociados a la vida urbana.

A su vez, la vulnerabilidad frente a eventos climáticos extremos se ha intensificado en los últimos años, exponiendo a comunidades enteras y a sectores productivos claves: alrededor del 2,7% de la población vive en áreas inundables, lo que refleja la necesidad de coberturas específicas frente a riesgos ambientales. En este marco, el mercado asegurador uruguayo, si bien es sólido y maduro, evidencia una baja cultura de aseguramiento y limitada penetración en los segmentos de ingresos medios y bajos. Esta brecha pone de relieve la importancia de diseñar soluciones inclusivas que puedan ser sostenibles y accesibles.

El entorno normativo actual también plantea un desafío: la ausencia de un marco específico para microseguros y la aplicación de requisitos regulatorios uniformes para todos los productos limitan la innovación. Sin embargo, este mismo vacío representa una oportunidad para modernizar la regulación e impulsar la creación de productos más simples, proporcionales al riesgo y adaptados a las realidades de la población vulnerable.

Junto a estos factores, se destacan oportunidades de innovación que podrían dinamizar el sector: el creciente interés en seguros paramétricos, coberturas modulares y productos vinculados a la resiliencia climática, además del potencial que ofrece la inclusión financiera y la expansión de los canales digitales, capaces de reducir costos y ampliar el acceso. Frente a este escenario, las recomendaciones estratégicas apuntan a cinco ejes principales.

Primero. Propugnar que a nivel del regulador/Ministerio de Economía y Finanzas exista un objetivo estratégico de desarrollar los microseguros como elemento coadyuvante al aumento de la resiliencia social, desarrollar un marco normativo

claro que incorpore una definición legal de microseguro y establezca criterios proporcionales y simplificados, y generar incentivos regulatorios de tipo sandbox y/o fiscales que estimulen su desarrollo.

Segundo. Diversificar la oferta hacia riesgos climáticos, salud básica y protección de ingresos.

Tercero. Fortalecer la articulación público-privada, integrando los microseguros como complemento de las políticas de protección social frente a catástrofes.



Cuarto. Impulsar la educación aseguradora mediante programas y campañas que promuevan la comprensión y el valor de estos productos.

Quinto. Aprovechar la digitalización y las insurtechs como motores para la expansión, eficiencia y sostenibilidad del mercado.

Panorama del seguro

Uruguay, con 3,5 millones de habitantes, es un país altamente urbanizado (95% de la población en ciudades, 60% en Montevideo y su área metropolitana) y con un marcado envejecimiento demográfico (16% mayor de 65 años). Estos factores generan desafíos estructurales para la sostenibilidad fiscal, la demanda de servicios sociales y la gestión de riesgos. A pesar de contar con uno de los PIB per cápita más altos de la región (USD 23.019 en 2023), persisten brechas de protección, sobre todo en sectores de menores ingresos y en áreas rurales.

Marco regulatorio

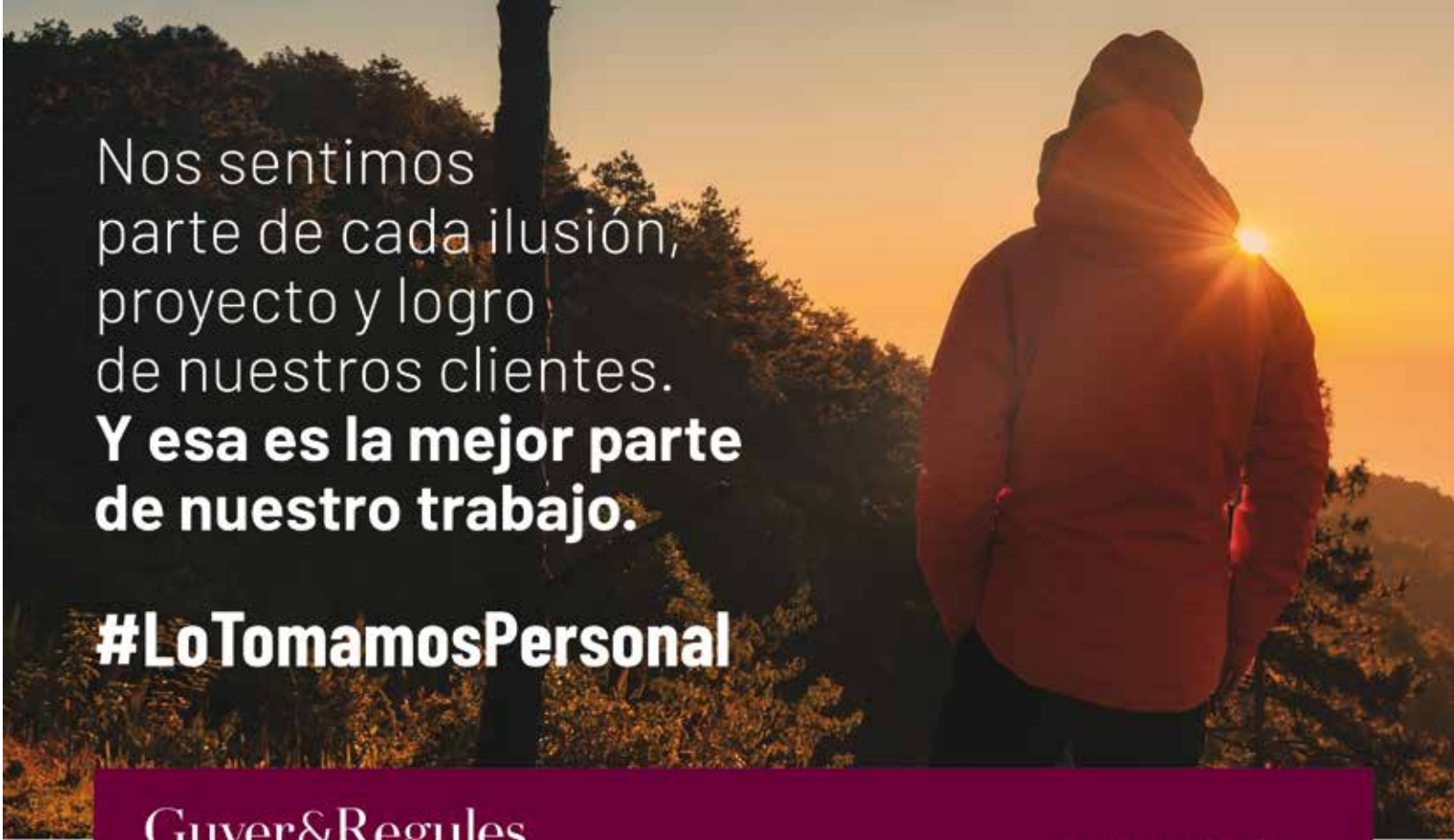
Actualmente, la normativa de seguros en Uruguay no distingue categorías específicas para microseguros o seguros inclusivos. Todos los productos aseguradores deben cumplir con la Ley de Contrato de Seguros (Ley N.º 19.678)¹⁰ y sus regulaciones derivadas, bajo la supervisión de la

Superintendencia de Servicios Financieros (SSF) del Banco Central del Uruguay (BCU). La regulación vigente establece expectativas uniformes para la operación y supervisión de productos, sin distinción de escala o segmentación social, lo que implica barreras normativas y operativas para el desarrollo de los microseguros.

A diferencia de países como Colombia, Perú o Brasil, Uruguay no cuenta con definiciones legales o reglamentarias que permitan simplificar procesos de registro, fijación de primas, coberturas o exclusiones adaptadas a las realidades de bajos ingresos. Esto podría restringir la flexibilidad de las aseguradoras para diseñar productos de microseguro con características de primas bajas, coberturas estandarizadas y procesos simplificados de suscripción y pago de siniestros. Sería importante contar con un marco normativo habilitante y proporcional que favorezca el desarrollo de los seguros inclusivos, manteniendo una mirada más amplia sobre el entorno regulatorio, más allá de la definición específica de microseguros.

Conclusiones

El análisis del mercado de microseguros en Uruguay muestra un sector asegurador sólido en lo financiero, pero con una penetración limitada y concentrada en productos obligatorios, principalmente seguros de vida y de crédito. Esta estructura refleja la baja cultura de aseguramiento y la dificultad de acceso a coberturas voluntarias en los segmentos de ingresos medios y bajos. Se



Nos sentimos
parte de cada ilusión,
proyecto y logro
de nuestros clientes.
**Y esa es la mejor parte
de nuestro trabajo.**

#LoTomamosPersonal

Guyer&Regules

LEGAL | ACCOUNTING & TAX | REAL ESTATE

www.guyer.com.uy

MONTEVIDEO | ZONA FRANCA | PUNTA DEL ESTE | JOSÉ IGNACIO

identifican barreras regulatorias significativas, como la ausencia de una definición legal de microseguro y la aplicación de requisitos uniformes para todos los productos, lo que encarece la innovación y limita el desarrollo de soluciones inclusivas. Estas limitaciones conviven con desafíos estructurales, como la informalidad laboral, el envejecimiento poblacional y la creciente exposición a riesgos climáticos que afectan tanto a la producción agropecuaria como a zonas urbanas vulnerables. Al mismo tiempo, el país ofrece condiciones favorables para la expansión de los microseguros. La alta urbanización, la cobertura casi universal del sistema financiero formal y el crecimiento de los canales digitales representan una base para escalar soluciones más accesibles y sostenibles. Además, la experiencia de países vecinos como Colombia y Brasil así como otras experiencias internacionales exitosas evidencian que la innovación regulatoria, la diversificación de productos y los programas de educación aseguradora son elementos clave para dinamizar el mercado.



A largo plazo, la consolidación de un mercado de microseguros inclusivos en Uruguay puede tener un impacto transformador:

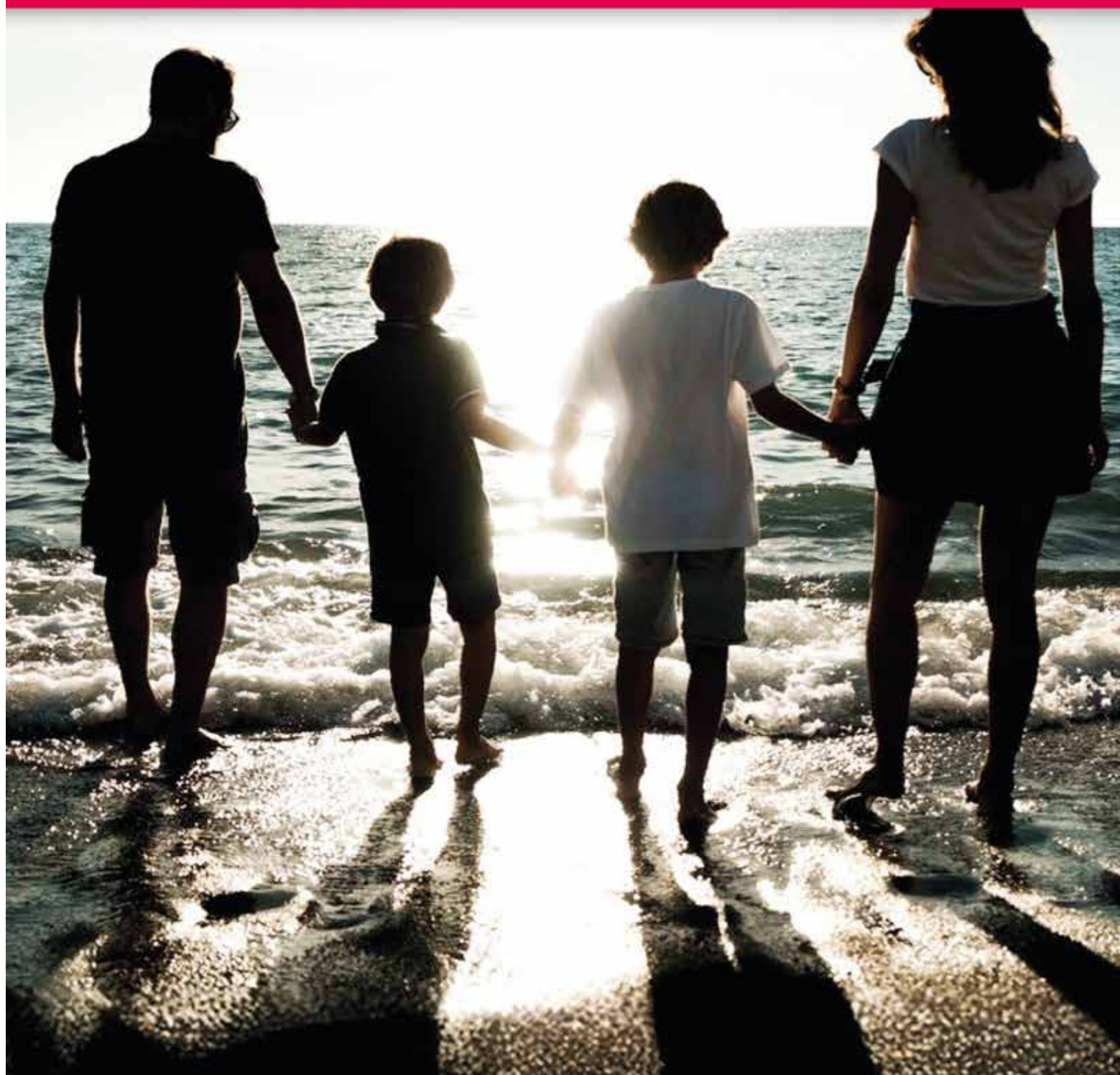
- En lo social, al ofrecer protección frente a riesgos económicos, climáticos y de salud a sectores tradicionalmente desatendidos.
- En lo económico, al reducir la vulnerabilidad de trabajadores y productores, fortaleciendo la resiliencia y estabilidad financiera de los hogares.
- En lo institucional, al complementar las políticas públicas de protección social y mejorar la capacidad del Estado para gestionar desastres y emergencias.

Los microseguros constituyen una herramienta estratégica para cerrar brechas de protección, promover la inclusión financiera y contribuir a la resiliencia del país frente a los desafíos del futuro. ●





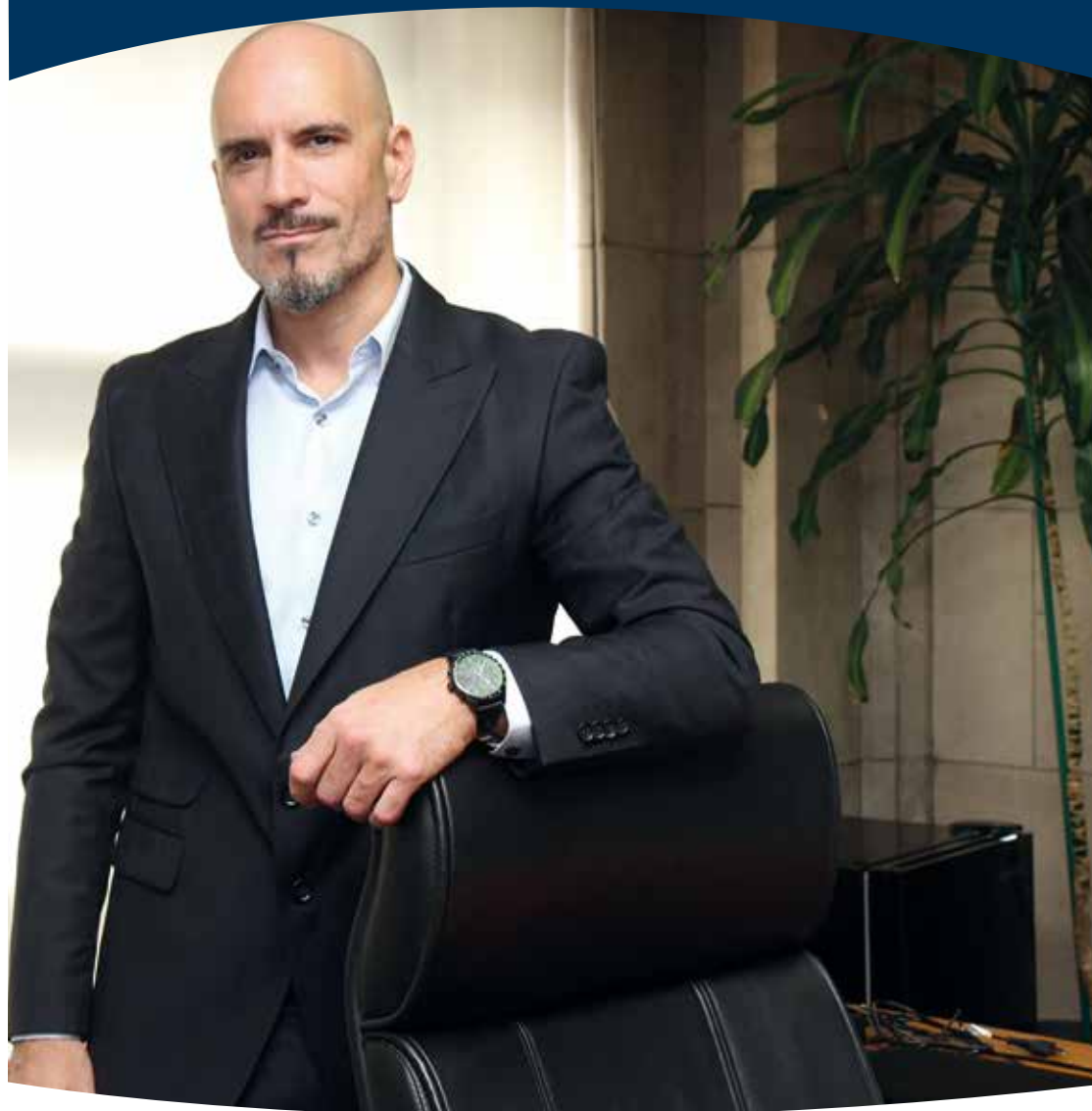
Protegemos a las personas que amás
y los proyectos que te inspiran.



WWW.BARBUSSRISK.COM.UY



Sancor Seguros: dos décadas construyendo confianza con mirada de futuro



Sebastián Trivero

Gerente General



más Seguros entrevistó a Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros Uruguay con motivo de las dos décadas de presencia de la compañía en nuestro país.

Sancor Seguros celebra 20 años de trayectoria en Uruguay. ¿Qué representa este aniversario para la compañía?

Este aniversario representa mucho más que el paso del tiempo. Son dos décadas de una historia construida junto a nuestros colaboradores, corredores, clientes y todos quienes confiaron en Sancor Seguros desde nuestra llegada al país.

Desde el inicio tuvimos claro que queríamos ser mucho más que una empresa que comercializa seguros. Nuestro objetivo fue construir una organización cercana, comprometida con el mercado uruguayo y enfocada en generar relaciones de largo plazo. Eso implicó entender el mercado, conocer a nuestros clientes, acompañar a nuestros corredores y conformar un equipo comprometido con una misma manera de hacer las cosas.

La confianza no se declara: se construye todos los días, en cada decisión, en cada respuesta y, especialmente, cuando un cliente realmente necesita a su compañía. Por eso, estos 20 años nos encuentran celebrando un recorrido sustentado en valores que para nosotros son irrenunciables: la cercanía, la responsabilidad, la transparencia y la vocación de servicio.

El último ejercicio marcó un resultado histórico para Sancor Seguros. ¿Qué balance hacen de ese desempeño?

El último ejercicio fue el más rentable en la historia de Sancor Seguros Uruguay desde nuestra llegada al país. Es un resultado que nos llena de orgullo porque refleja una construcción sostenida, basada en una estrategia clara, un equipo comprometido y una gestión enfocada en generar valor.

Sin embargo, entendemos que una compañía aseguradora no se construye únicamente a partir de indicadores económicos y financieros. La verdadera fortaleza está en lograr un equilibrio entre crecimiento, rentabilidad y la capacidad de responder cada vez mejor a las necesidades de nuestros clientes, corredores y de la sociedad en su conjunto.

Durante este período seguimos avanzando en distintos proyectos para optimizar procesos, agilizar respuestas, fortalecer nuestros canales digitales y brindar una atención cada vez más eficiente. La tecnología nos permite ser más rápidos, pero tenemos muy claro que nunca reemplazará algo esencial: la cercanía, la escucha y el acompañamiento humano que forman parte de nuestra identidad.

¿Qué lugar ocupan hoy los corredores asesores dentro de la estrategia de la compañía?

Los corredores de seguros son nuestros principales socios estratégicos. Siempre lo hemos dicho y, sobre todo, siempre hemos actuado en consecuencia. El seguro es un negocio basado en relaciones, y esas relaciones se construyen con confianza, coherencia y cumplimiento.

Nuestro compromiso es acompañarlos con reglas claras, herramientas comerciales, capacitación permanente y equipos disponibles para responder cuando lo necesitan. No alcanza con tener buenos productos; también es fundamental brindar respaldo, capacidad de respuesta y una atención cercana.

Creemos firmemente que cuando nuestros corredores crecen, también crece Sancor Seguros. La fidelización no se logra con una acción puntual, sino con una historia compartida construida a lo largo del tiempo.

La industria aseguradora evoluciona constantemente. ¿Cómo se adapta Sancor Seguros a ese escenario?

Vivimos en un contexto donde aparecen nuevos riesgos, nuevas formas de trabajar y consumidores con expectativas diferentes. Nuestra responsabilidad es interpretar esos cambios y transformarlos en soluciones concretas, simples y útiles para nuestros asegurados y corredores.



Estamos revisando permanentemente nuestros productos, incorporando mejoras y desarrollando propuestas que respondan a las nuevas necesidades del mercado. Creemos que la industria aseguradora tiene una enorme oportunidad: dejar de ser vista únicamente como una respuesta frente a un problema para convertirse en un verdadero socio en la prevención y la gestión de riesgos. Ese cambio de paradigma es uno de los desafíos más importantes que tenemos por delante.

La innovación es uno de los pilares de la compañía. ¿Cómo la entienden puertas adentro?

Para nosotros, innovar no significa únicamente incorporar tecnología. Innovar es cuestionarnos permanentemente cómo hacemos las cosas y buscar nuevas formas de generar valor para nuestros corredores, clientes y colaboradores. Puede traducirse

**"No siempre nos ves... pero siempre
estamos ahí.**

Estamos en ese viaje de regreso a casa, en
esa mano que cuida, en ese abrazo que da
seguridad.

Estamos cuando todo va bien... y cuando
más se necesita.

Estamos en cada historia, en cada cambio,
en cada comienzo.

Estamos en lo importante.

Porque protegerte es nuestro compromiso.

**Hoy cumplimos 20 años...
y seguimos estando ahí."**



www.sancorseguros.com.uy/



en un nuevo producto, una mejora de un proceso, una herramienta digital o una forma distinta de acompañar a quienes confían en nosotros.

La transformación tecnológica aceleró los cambios, pero creemos que la innovación solo tiene sentido cuando mejora la experiencia de las personas y hace más eficiente nuestra operación.

Sancor Seguros suele destacar su cultura de cercanía. ¿Cómo se refleja en la gestión diaria?

La cercanía no puede ser solamente un mensaje hacia afuera; debe comenzar dentro de la organización. Una empresa que escucha a sus clientes también tiene que escuchar a sus colaboradores.

Muchas veces las mejores ideas surgen de quienes están cerca de los procesos y conocen de primera mano las oportunidades de mejora. Por eso promovemos una cultura de puertas abiertas, donde las personas puedan expresarse, proponer y sentirse parte de las decisiones.

Estamos convencidos de que una cultura abierta genera mayor compromiso, impulsa la innovación y permite construir mejores soluciones para nuestros clientes y corredores.

¿Cuál considera que es el principal diferencial del equipo humano de Sancor Seguros?

Nuestro mayor diferencial son las personas. Tenemos equipos comprometidos, con sólidos valores, profesionalismo y una marcada vocación de servicio. En una empresa de servicios, la cultura se transmite en cada interacción. Por eso buscamos desarrollar colaboradores que combinen conocimiento técnico con empatía y cercanía. Invertimos permanentemente en capacitación, desarrollo y bienestar porque creemos que una organización solo puede crecer cuando las personas que la integran también tienen oportunidades para hacerlo. El talento no es simplemente un recurso: es el motor que impulsa a la compañía.

Recientemente Fitch Ratings volvió a mejorar la calificación internacional de Sancor Seguros. ¿Qué representa ese reconocimiento?

Es un reconocimiento muy importante porque refleja la solidez económica y financiera de la compañía, la responsabilidad con la que gestionamos el negocio y nuestra capacidad para cumplir con los compromisos asumidos. Nos enorgullece que una calificadora internacional como Fitch haya mejorado nuestra evaluación por segunda vez en pocos años, pero también lo asumimos como una responsabilidad. Más que un punto de llegada, representa un incentivo para seguir fortaleciendo una compañía confiable, sólida y preparada para responder

cuando nuestros clientes nos necesitan. En el negocio asegurador, la solvencia es un atributo esencial porque es la base de la confianza.

Mirando hacia adelante, ¿cuáles son los principales desafíos para Sancor Seguros y para el sector asegurador?

El gran desafío es seguir evolucionando sin perder nuestra esencia. Los clientes cambian, la tecnología avanza, aparecen nuevos riesgos y el mercado es cada vez más dinámico. Frente a ese escenario, las compañías debemos adaptarnos con rapidez, pero sin dejar de lado aquello que nos diferencia.

Nuestro objetivo es combinar una organización moderna, ágil y digital con una cultura profundamente humana y cercana.

También creemos que el sector tiene importantes desafíos por delante en materia de prevención, educación y desarrollo del seguro como herramienta de protección para las personas y las empresas. Hay un enorme potencial para seguir generando conciencia sobre el valor del seguro y acompañar a la sociedad desde una mirada cada vez más preventiva.

Estoy convencido de que las compañías que logren integrar innovación, solvencia y cercanía serán las que construirán las relaciones más sólidas y sostenibles en el futuro. ●

PERFIL de Sebastián Trivero



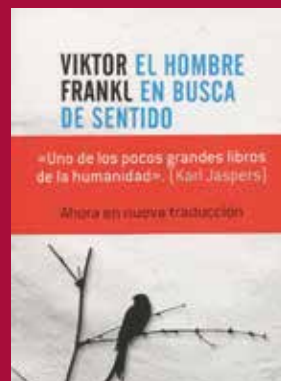
Profesión :: Contador Público. **Nacionalidad ::** Argentino.

Antigüedad en el cargo / en la Empresa :: Gerente General de Sancor Seguros Uruguay desde 2014. Más de 25 años en Sancor Seguros. **Un deporte ::** Basket. También disfruto del fútbol, el rugby y el boxeo. El deporte me enseñó el valor del trabajo en equipo, la disciplina y el compromiso. **Un hobby ::** Viajar y descubrir nuevos lugares junto a mi familia. **Un libro ::** El hombre en busca de sentido, de Viktor Frankl. **Un lugar en el mundo ::** Uruguay, el país que elegí para vivir y donde formé mi familia. Italia ocupa también un lugar muy especial por la historia y los afectos que me unen a ella. **3 características de tu personalidad ::** Pragmático, cercano y perseverante.

3 valores importantes para la vida :: Honestidad, compromiso y solidaridad. **Un momento del día ::** La mañana, cuando comienza un nuevo desafío.

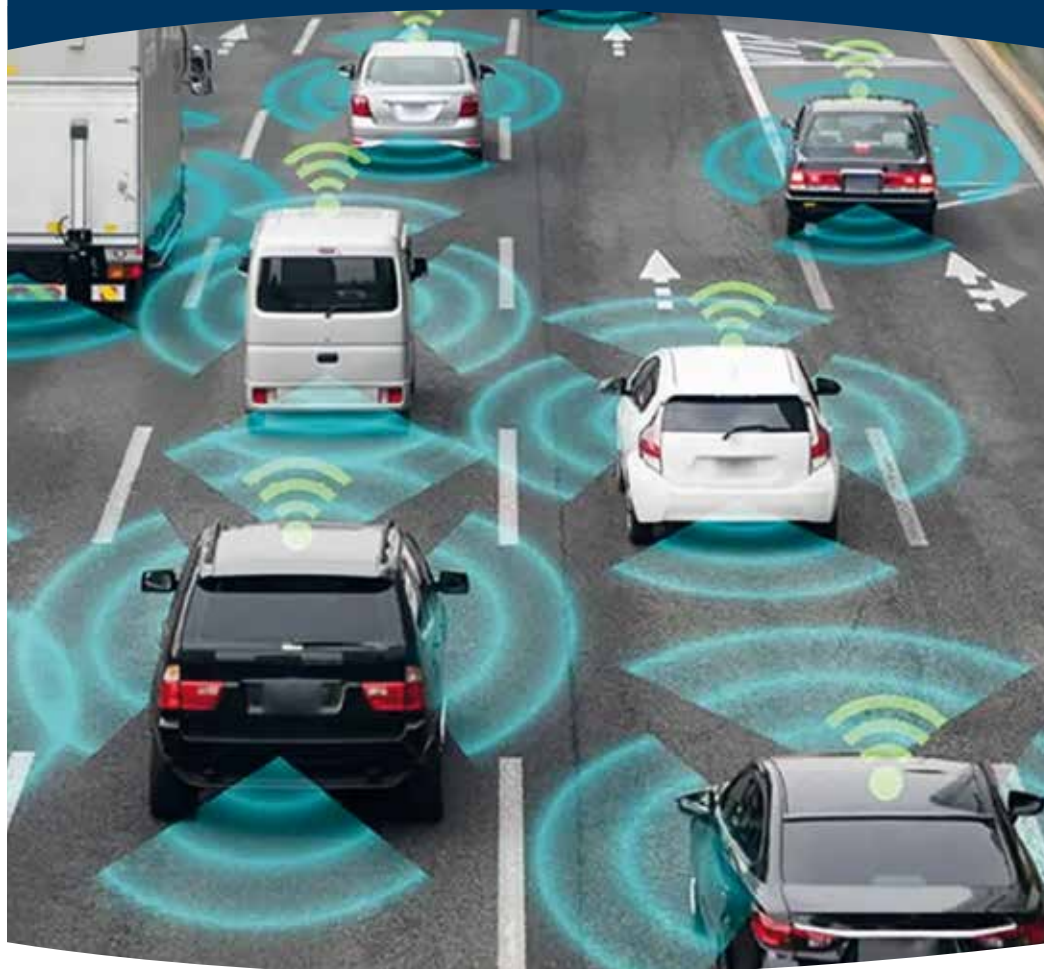
Un sueño :: Contribuir a construir una sociedad más solidaria, donde el trabajo conjunto y el respeto por los demás sean el motor del crecimiento.

No cambiaría por nada del mundo :: A mi familia.





Vehículos autónomos



Dra. Marianela Melgar

Socia del Estudio
Jorge Barrera & Asoc.



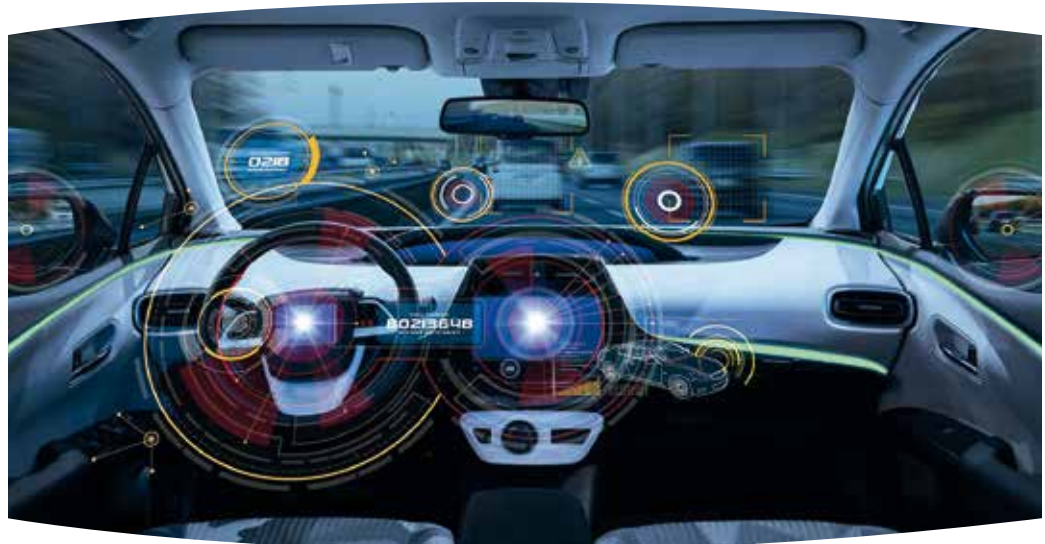
JORGE BARRERA & ASOC
ABOGADOS

Actualmente ante el desembarco comercial de marcas con sistemas de conducción autónoma, nos encontramos caminando lentamente hacia una transformación en la movilidad terrestre. En Latinoamérica así como también en nuestro país, las leyes tradicionales de tránsito asumen por defecto la existencia de un piloto o conductor humano. Sin embargo, el conductor, causante de la mayoría de los accidentes de tránsito, dejará de ser imprescindible para el funcionamiento de un vehículo automotor, ya que los vehículos autónomos prescinden de esa figura.

En consecuencia, se plantean retos jurídicos que derivan de la introducción de este tipo de vehículos en el mercado y que necesariamente conducen a que los países deban adaptar las legislaciones, incorporando y modificando los regímenes vigentes de Responsabilidad Civil en el ámbito automotor y las coberturas de los Seguros de RC aplicables a dichos vehículos.

Haciendo un relevamiento en trabajos de investigación a nivel mundial, de los mismos se desprende que, con la introducción de los vehículos autónomos, uno de los principales objetivos que se pretende con su implementación, es disminuir mayormente o eliminar, la causa principal de la siniestralidad en las calles y rutas, esto es: el comportamiento humano. Siendo esta consigna un beneficio de esta nueva movilidad, se aspira como meta máxima que su utilización puede disminuir la siniestralidad. Pero es claro que las máquinas pueden también tener errores por lo que el riesgo de circulación, probablemente diferente, igualmente persistirá, por lo que con la circulación de vehículos autónomos seguirán produciéndose accidentes y víctimas por lo que necesariamente, se deberá contar con un sistema de compensación o pago de los daños provocados.

Quedan muchísimos años por delante de transición, por lo que durante mucho tiempo también circularán conjuntamente vehículos diferentes en lo que tiene que ver con la autonomía, lo que hace necesario ir adaptándose a pensar en una legislación que contemple todas esas situaciones, y que no deje vacíos legales.



El primer marco regulatorio global para Sistemas de Conducción Automatizada fue aprobado oficialmente por la ONU, muy recientemente, el 24 de Junio de 2026. La votación e implementación de este reglamento estuvo a cargo del Foro Mundial para la Armonización de Reglamentos sobre Vehículos, que es un organismo técnico dependiente de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa. Su objetivo primordial es que cada país, no genere sus propias normas, pretendiendo lograr un estándar legal e industrial único para todo el mundo.

Este conjunto normativo se divide en cinco directrices fundamentales:

A) El estándar del “Humano Competente”, esto dictamina que cualquier vehículo totalmente autónomo debe demostrar un rendimiento en la calle igual o superior al de un conductor humano prudente y competente. Para ellos los

sistemas de software deben tener la obligación legal de respetar todas las normas de tránsito locales, mantener distancias seguras y no provocar ningún accidente que sea técnicamente “previsible o evitable”.

B) Condición de Riesgo Reducido (Maniobra de Emergencia), es decir si el auto sufre una falla crítica, el software debe priorizar la seguridad física. El vehículo debe ser capaz de realizar por sí mismo una maniobra segura para orillarse, detenerse por completo y encender luces de emergencia sin que el humano tenga que intervenir.

C) Dominio de Diseño Operativo estricto, en donde los fabricantes deben programar límites estrictos sobre donde y cuando se puede activar la conducción autónoma. Debe definirse el tipo de carretera, condiciones climáticas permitidas, y mapas geográficos específicos. Fuera de estas condiciones preestablecidas el sistema autónomo sea bloqueo automáticamente.

D) Sistema de Gestión de Seguridad auditado, donde las marcas automotrices deben someterse a auditorias constantes y para obtener la homologación técnica internacional, el software y el hardware deben cumplir tres condiciones: miles de horas de simulaciones virtuales; ensayos físicos y choques en pistas cerradas de prueba y evaluación práctica realizada en condiciones reales de tráfico.

E) Caja Negra y Monitoreo de Datos, donde se debe registrar de manera exacta y minuciosa quien operaba el coche (la IA o el conductor humano) al momento de un accidente.

Por otra parte con respecto a este tema, la Unión Europea, dictó la nueva Directiva de Responsabilidad por Productos Defectuosos (2853/2024), la que debe estar incluida en los Estados miembros antes del 9 de diciembre de 2026, e incluye algunos cambios importantes como ser: a) la inclusión del software, los sistemas de IA y las actualizaciones OTA, como productos; b) la introducción de la responsabilidad objetiva; c) presunciones a favor de la víctima; d) ampliación de la cadena de responsables (fabricantes, importadores etc.)

Las nuevas normativas mencionadas, lleva a que en 2026, la temática del seguro y la responsabilidad civil en lo que tiene que ver con los vehículos autónomos, están viviendo una transición histórica: la responsabilidad se está desplazando del conductor humano hacia el fabricante del vehículo y los desarrolladores del software.

La regla esencial a ser juzgada va a ser los niveles de autonomía con que pueden contar estos vehículos al momento de producirse un Siniestro de Tránsito. La ley y las aseguradoras ya no van a juzgar igual todos los siniestros. La responsabilidad en cada siniestro va a depender estrictamente del nivel de automatización activo al momento del impacto. Los niveles que se estarán tomando en cuenta son los siguientes: Nivel 0 a 2, el conductor humano sigue siendo 100% responsable ya que debe mantener las manos en el volante y supervisar el entorno. El seguro de RC de automóviles tradicional va a ser el aplicable; Nivel 3, autonomía condicional, en donde la responsabilidad se comparte, es decir si el sistema falla de manera

Vamos donde vas

Cada proyecto y cada desafío
merecen la tranquilidad
de sentirse respaldados.

En **Mapfre** evolucionamos para
seguir cuidando lo que más importa,
con la confianza de siempre.



 **mapfre**

imprevista, la culpa debe ser de la automotriz, mientras que si el sistema emite una alerta pidiendo al conductor que tome el control y este lo ignora, la responsabilidad va a recaer en el conductor humano; Nivel 4 y 5, de alta o total autonomía, en estos casos la responsabilidad va a recaer enteramente en el fabricante del auto o el proveedor de la inteligencia artificial. El propietario solo responde si ignoró actualizaciones de software o descuidó el mantenimiento físico crítico del coche.



Hay regiones en el mundo que ya se encuentran más adelantadas que América Latina y tienen normativa que determinan los Seguros a aplicar. En este sentido podemos referirnos primeramente a Estados Unidos, donde si bien a nivel Federal se está avanzando hacia la creación de leyes de estandarización como la SELF DRIVE Act, mientras tanto la realidad de los seguros está fragmentada: más de 40 estados exigen de manera obligatoria que los operadores de flotas autónomas y fabricantes contraten pólizas de Responsabilidad por Productos Defectuosos para proteger al público en general antes de poner un auto autónomo en las calles.

Con respecto a Europa y el Reino Unido la situación es distinta y aplican el sistema de ventanilla única. Las regulaciones como la Automated and Electric Vehicles Act del Reino Unido y el Reglamento General de Seguridad de la Unión Europea, aplican un sistema ágil para la víctima funcionando de la siguiente manera: a) el afectado hace el reclamo directamente a la aseguradora tradicional del coche; b) la aseguradora paga de inmediato de forma similar al modelo no-fault (sin culpa); Posteriormente la aseguradora inicia un juicio técnico contra el fabricante del auto para recuperar los fondos invertidos debiendo probar que fue un fallo del software o de los sensores.

Por otro lado la situación de China, se encuentra muy avanzada, siendo el modelo más agresivo y práctico, ya que actualmente los fabricantes asumen directamente la cobertura económica de los accidentes ocurridos, mientras

su sistema de conducción asistida está activada y se usa correctamente, en este caso el fabricante se convierte en el primer pagador financiero.

Nada de lo mencionado anteriormente, esta aun trabajado profundamente en nuestro país, por lo que es un tema que recién comienza a evaluarse.

De todo lo reseñado podemos reflexionar lo siguiente, la responsabilidad civil subjetiva (responsabilidad por culpa), podría seguir aplicándose en aquellos casos en que la automatización es mínima, pero en los demás casos, ya entrarían a ser primordiales otras responsabilidades como son la responsabilidad del fabricante o del proveedor de la Inteligencia Artificial, lo que complejiza aún más la emisión de pólizas locales, seguramente en el futuro las pólizas cubrirán fallos de software, ciberataques y actualizaciones defectuosas.

El mayor inconveniente que se presenta desde el punto de vista legal, es que las marcas de autos autónomos o el desarrollador de su software, no tiene presencia física, oficinas cooperativas o representación legal en el país donde ocurre el accidente, por lo que el sistema de responsabilidad entra en conflicto. Sin embargo para resolver este vacío legal, los países y las aseguradoras ya están previendo la aplicación de alguna de las siguientes estrategias:

1) Responsabilidad del Importador o Distribuidor como Escudo Legal: cuando una Empresa importa o comercializa vehículos autónomos de una marca extranjera sin representación directa, la legislación local va a transferir la responsabilidad civil al importador. Es el que va a responder legalmente por los defectos de fábrica o fallos del software del producto que decidió comercializar.

2) Modelo de Seguro obligatorio: tras el choque, tu aseguradora local pagará inmediatamente los daños ocasionados y posteriormente, será la Compañía de Seguros es la que iniciará un proceso judicial contra la automotriz extranjera para recuperar el dinero.

Con todo esto se busca proteger al ciudadano común, a la víctima, al más desprotegido para que quede afuera de toda esa disputa. Nuestro país ha quedado desactualizado normativamente frente a la tecnología que ya ha llegado, por lo que es imperioso y urgente adecuar las leyes y reglamentos vigentes para permitir y controlar el uso de sistemas avanzados de asistencia a la conducción. Tanto la ley madre de Tránsito (Ley 18.191) como las normativas posteriores presuponen de manera obligatoria la presencia de un conductor humano con plena capacidad física, psicológica e idoneidad técnica al volante, de la misma manera la ley de Seguro Obligatorio Automotor (Ley 18.412), y nuestro régimen de responsabilidad civil subjetiva, plasmado en el Código Civil con la aplicación de los artículos 1319.

Más allá de los textos legislativos que imponen la conducta ilícita de alguien, debemos tener presente que la base de nuestro sistema de Responsabilidad por Accidentes Vehiculares, tiene su base en la imputación subjetiva, es decir la responsabilidad por culpa, esto es impericia, imprudencia,

negligencia, con excepción del Seguro Obligatorio Automotor (Ley 18.412), que prevé la responsabilidad objetiva (sin culpa).

Teniendo presente esto, y evidenciándose que este régimen no aplicaría para hacer incurrir en responsabilidad a un vehículo automatizado, sin conductor, se debe recurrir a la modificación necesaria, que haga primar la responsabilidad objetiva, como ser la responsabilidad por hecho de las cosas y la responsabilidad por riesgo creado.



El art. 1324 de nuestro Código Civil, podría llegar a aplicarse en estos casos ante falta de normativa puntual, en la medida que la imputación pueda darse, por la responsabilidad por el hecho de las cosas establecidos en esa normativa. El mencionado artículo reza: "Hay obligación de reparar no sólo el daño que se causa por hecho propio, sino también el causado por el hecho de las personas que uno tiene bajo su dependencia o por las cosas de que uno se sirve o están a su cuidado...". En este caso el dueño o guardián del vehículo automatizado, es quien se sirve del mismo y aunque el sistema de inteligencia artificial maneje el vehículo, el propietario o usuario que lo desplaza en su provecho asume la posición de guardián, y podrá liberarse de la responsabilidad, si prueba que usó toda la diligencia debida para evitar el daño o si demuestra una causa ajena como fuerza mayor o culpa exclusiva de la víctima.

Asimismo si bien se reconoce que el riesgo creado, no está consagrada legislativamente como criterio de imputación, la jurisprudencia y la doctrina han ido incorporando este factor de atribución objetivo de manera creciente, basándose en la idea de que quien crea un riesgo en su propio beneficio debe soportar las consecuencias de ese riesgo.

Esta primera mirada sobre el tema, es solo el comienzo de la necesidad de una investigación profunda, que nos invita a reflexionar que rápidamente y de manera integral debemos avanzar en cual van a ser los regímenes de responsabilidad a ser aplicables y los tipos de póliza a utilizarse, debiendo buscarse un consenso integro entre todas las partes involucradas en este tema. ●

Crecer siempre es nuestro proyecto



Casa matriz, Montevideo, 2027.



Avanzá seguro

sbi.uy

a **FAIRFAX** Company

☎ | 0800 0724

🕒 | 094 724 724

📷 | **sbiuruguay**

f | **SBI Seguros Uruguay**



Una Compañía sólida y confiable se contruye entre todos



Fernando Viera

Director Presidente de
Porto Seguro Seguros



***más Seguros* mantuvo una entrevista con el Director Presidente de Porto Seguro Seguros, Fernando Viera, quien nos brindó detalles de la nueva campaña de auxilio mecánico además de una puesta a punto de la empresa.**

Porto Seguro está presentando una nueva campaña de auxilio mecánico. ¿Por qué eligieron este servicio como protagonista?

Porque es uno de los momentos de mayor sensibilidad en la relación con el Asegurado. Un imprevisto en la calle pone a prueba, en minutos, la calidad

real de una compañía de seguros. El auxilio mecánico lo brindamos a través de Porto Servicios, empresa de nuestro mismo grupo empresarial, lo que nos permite operar este servicio crítico bajo nuestros propios estándares, sin intermediación de terceros.

Eso se nota en los resultados: implementamos la métrica global de Net Promoter Score (NPS), para medir la experiencia de los clientes que utilizaron el servicio de auxilio mecánico, lo que nos permite conocer su nivel de satisfacción y recomendación, así como identificar oportunidades de mejora en la prestación.

Los resultados obtenidos son consistentemente muy buenos, lo cual es un indicador que nos reafirma en la decisión de seguir invirtiendo en esta área.

Es un indicador utilizado para medir la experiencia y satisfacción del cliente con el servicio. Se basa en la probabilidad de que el cliente recomiende el servicio de auxilio mecánico y permite evaluar su nivel de fidelidad e identificar oportunidades de mejora.

La campaña también comunica cambios concretos en el servicio, ¿cuáles son?

Incorporamos a la flota nuevas camionetas especialmente adaptadas para las tareas de asistencia, sumando capacidad y versatilidad operativa. Algo que valoramos especialmente, es que habilitamos en Montevideo la posibilidad de trasladar a los ocupantes del vehículo auxiliado o siniestrado, pudiendo trasladar hasta cuatro pasajeros además del conductor del móvil, que es el máximo permitido por la normativa de tránsito.

Este es un cambio que impacta directamente en la experiencia del asegurado: frente a un siniestro, la solución contempla a todos.

Además del auxilio mecánico, este es un año importante para la relación con los Corredores. ¿Qué está pasando ahí?

Sí, desde hace unos meses está activa "Ganá con Porto: Gran Premio 2026", una campaña de producción con una particularidad que la distingue: le da posibilidades reales de competir a cada Asesor, independientemente del tamaño o volumen de su cartera.

Contabilizan las pólizas de todos los productos ofrecidos por la Compañía como son Garantía de Alquiler, Automóvil y Hogar-Empresa con diferentes puntajes y de forma independiente, así que tanto un Corredor con cartera consolidada como uno en pleno crecimiento pueden aspirar genuinamente a los premios. Y cada uno puede participar en uno, dos o los tres productos a la vez, multiplicando sus oportunidades.

En total entregamos 27 premios, entre los que se destacan 12 viajes a San Pablo para presenciar en vivo la Fórmula 1 en Interlagos, además de órdenes de compra en Tienda Porto.

¿Qué rol juega la cultura organizacional en una compañía que busca continuamente ser referente para todo el mercado asegurador?

Un rol central, y creo que es la base que explica todo lo demás. Días atrás realizamos Esencia Porto 26, uno de los encuentros más importantes de nuestro calendario interno, coincidiendo además con el mes aniversario de la compañía. Lo organizamos en torno a tres propósitos: estar juntos, reuniendo a colaboradores de todas las áreas y regiones en una jornada compartida fuera de la rutina; reconocernos, volviendo a la identidad y los valores que nos distinguen en el mercado; y alinear el rumbo, poniendo sobre la mesa los proyectos estratégicos del año para que todo el equipo empuje en la misma dirección.



A nivel de marca, ¿qué acciones se destacan en este año?

Recientemente dimos una primicia que nos tiene muy contentos y es que somos la nueva aseguradora oficial de la selección uruguaya de Hockey. Es una alianza que responde a una identificación de valores compartidos entre nuestra organización y el equipo, como el compromiso y la superación. Se suma a una cantidad importante de apoyos que venimos realizando a instituciones y equipos deportivos, con el foco puesto en acompañar procesos, no solo resultados. Para nosotros es un orgullo acompañar a Cimarronas y Cimarrones, así como a las divisiones juveniles.

Por otro lado, hace unos días nuestras oficinas pasaron a ser Pet Friendly, siendo la primera Compañía Aseguradora en Uruguay en concretar esta propuesta. Partiendo de la base que Porto Seguro acompaña a las

Creamos las mejores soluciones, para brindarte más oportunidades.

Garantía
de Alquiler



Automóvil



Empresa

Hogar

portoseguro.com.uy

 **Porto
Seguro**

personas en los momentos importantes de su vida, y eso incluye a quienes consideran a sus mascotas parte de su familia, queremos que clientes y Corredores puedan resolver sus gestiones sin tener que dejar a su mascota en casa. Para eso, acondicionamos los espacios de nuestras oficinas y Sucursales con el fin de recibirlos de la mejor manera y acorde a normas de convivencia que permitan el respeto y la comodidad para todos nuestros visitantes.

Esta iniciativa también refuerza otras acciones que venimos realizando en relación a organizaciones de bienestar animal, y es una expresión concreta de un posicionamiento de marca alineado a valores de confianza, cercanía y cuidado.

Para cerrar, ¿qué idea resume este momento de Porto Seguro?

Que ninguna de estas iniciativas está aislada. La flota renovada, la cobertura ampliada del auxilio mecánico, el impulso a nuestros Corredores Asesores, el trabajo sobre la cultura interna, las alianzas con el deporte, la apertura a las mascotas: todo responde a una misma convicción.

La solidez de una compañía de seguros se construye tanto en el momento del siniestro como en el vínculo cotidiano con quienes nos representan en el mercado y con quienes forman parte de Porto Seguro día a día. ●



PERFIL de Fernando Viera

Cargo en la Compañía :: Director Presidente desde el 2010. **Algo que te apasiona ::** El candombe y la cocina. **Un lugar en el mundo ::** Mi hogar. **Un deporte ::** Fútbol. **Un hobby ::** Percusión. **Un género para las películas ::** Las basadas en hechos reales. **Un momento del día ::** El almuerzo. **3 características de tu personalidad ::** Divertido, emprendedor y luchador. **3 valores importantes para la vida ::** Honestidad, sensibilidad y confianza. **No cambiaría por nada del mundo ::** Mi tranquilidad.



Somos Berkley Uruguay

futuro + seguro

Crecemos: tecnología + oportunidades

Avanzamos: estrategia + innovación

Cumplimos: compromiso + valores

www.berkley.com.uy



Principales novedades propuestas en materia de tercerizaciones



Walter Planells
Asociado Senior



FERRERE

El Banco Central de Uruguay busca armonizar las diferentes normas que regulan el régimen de tercerizaciones, considerando el nuevo principio de comunicación previa.

La ley de presupuesto por el período 2025 a 2030 (ley 20.446)¹, estableció el principio de que las entidades sometidas al control de la Superintendencia de Servicios Financieros del Banco Central del Uruguay ("SSF), para contratar con terceros servicios que sean inherentes al giro, deben hacer una comunicación previa a la misma. De esta forma, la ley de presupuesto establece un régimen diferente al anterior, que preveía un régimen de autorización.

Posteriormente, en enero de este año, el Banco Central del Uruguay ("BCU") emitió los Comunicaciones 2026/009 y 2026/019, aplicables al sector asegurador.

Buscando armonizar todo el régimen actual de tercerizaciones, en junio de 2026, el BCU puso a disposición del público, un proyecto normativo de modificación de diversos artículos de la Recopilación de Normas de Seguros y Reaseguros ("RNSR") -además de otras recopilaciones de normas de otras entidades reguladas por la SSF-.

Conforme al documento de "Normas emitidas en 2025 y plan de regulaciones 2026" de la SSF del 5 de marzo de 2026, se estima emitir la normativa en el segundo semestre de este año. Tomando en cuenta el alcance y amplitud de las novedades, en este artículo mencionaremos las principales novedades que se proponen, máxime considerando que no es de esperar grandes modificaciones a este proyecto.

I. Régimen general de tercerizaciones.

A. Regla general de comunicación previa de 30 días.

Como principio general, se prevé (artículo 16.1.1 propuesto de la RNSR) que para contratar terceros (siempre en el marco de servicios que sean inherentes al giro), se debe comunicar a la SSF, con una antelación previa de 30 días corridos a que se suscriba el contrato. La comunicación, tendría un carácter de declaración jurada, y debería ser firmada por un funcionario de



Tres décadas de compromiso que nos impulsan a seguir,
para estar siempre cerca cuando más nos necesitas.

Desde 1996 acompañamos a nuestros clientes y partners,
para brindar soluciones de asistencia cada vez más humanas, ágiles y confiables.



Asistencia
al viajero



Asistencia
vehicular



Asistencia
al hogar



Asistencia
a personas

la compañía aseguradora que revista la calidad de personal superior.

En este caso, se estaría disminuyendo pues el plazo de comunicación previa previsto en la Comunicación 2026/019 (90 días para aquellos casos que requerían autorización expresa).

Por otra parte, se aclara que la SSF puede requerir información adicional, y que en ese caso, se suspende el plazo anterior. Respecto de esta suspensión, tal vez el único comentario que podría realizarse, es si no podría establecerse un mecanismo objetivo (por ejemplo, plazos máximos/de reanudación del plazo suspendido), para evitar que, en la práctica, una suspensión por plazo indefinido se transforme en los hechos en algo similar a un régimen de autorización previa (como era hasta el año pasado).

Adicionalmente, si bien no se estipula expresamente, se infiere que habría un silencio positivo si la SSF no se pronuncia en ese plazo, y el contrato se considerará correctamente comunicado.

B. Excepciones al régimen de comunicación previa de 30 días.

El artículo 16.1.1 propuesto de la RNSR, prevé que, respecto de los servicios que se indican a continuación (que en el régimen de la RNSR actual, en general, eran situaciones de autorización tácita), la comunicación se podrá realizar hasta el día en que se otorgue el contrato, lo que implica una nueva mejora respecto al régimen actual. En efecto, conforme a la Comunicación 2026/019, el resto de las comunicaciones previas (no incluidas en el régimen general de 90 días) deben hacerse con una antelación mínima de 30 días a su contratación:

- Servicios otorgados por terceros radicados en el país y que se presten en Uruguay; y por entidades supervisadas por el BCU respecto de la actividad tercerizada.

Si bien en este caso la redacción propuesta hace referencia a “Servicios prestados en el país por terceros radicados en él y con instituciones que se encuentren sujetas a regulación y supervisión del Banco Central del Uruguay respecto de la actividad tercerizada”, entendemos que la frase “... y con instituciones...” debe interpretarse como una causal diferente a la anterior, en virtud de lo siguiente: a) esta interpretación, es la única acorde con el régimen actual; y b) si la intención del BCU hubiese sido que fueran situaciones acumulativas, bastaba con decir “Servicios prestados por instituciones que se encuentren sujetas a regulación y supervisión del Banco Central del Uruguay respecto de la actividad tercerizada”.

- Servicios de debida diligencia.

Hacemos notar que, en el régimen anterior de la RNSR, los servicios de procedimientos de debida diligencia, según el caso, podían requerir autorización expresa o tácita (por ejemplo, monitoreo de cuentas y transacciones para detectar patrones inusuales por sospechosos en el comportamiento de clientes, requerían autorización expresa). En el régimen propuesto, se unifica el régimen, con un régimen muy beneficioso (se pueden comunicar hasta el mismo día en que se otorga el contrato).

Por otra parte, en la redacción actual de la RSNR, para esta clase de servicios, se aplicaba el artículo 79, con su respectiva regulación (por ejemplo, en cuanto al

contenido de sus contratos). A partir de ahora, se aplica el mismo principio base para todos los servicios tercerizados (con las cláusulas contractuales previstas en el artículo 16.1.2, más los informes de riesgos, etc.), y adicionalmente se aplican las disposiciones del articulado de los servicios de debida diligencia, con sus respectivas exigencias contractuales², aplicables expresamente a todos los casos en que se tercerice estos servicios.

- Servicios incluidos en la modalidad de Software como Servicio (SaaS -detallados según instrucciones del BCU-), o servicios de procesamiento de datos que no incluyan datos personales de clientes o los mismos hayan sido disociados.

Respecto al régimen actual, hay una mejora en materia de servicios de procesamiento de datos, considerando lo previsto en la Comunicación 2022/254 (y su modificativa 2024/103). En efecto, para estos casos, dicha Comunicación exige (para que no se requiera autorización expresa), además de contarse con las cláusulas contractuales obligatorias de la RNSR: a) un acuerdo de nivel de servicios (SLA) especificado por contrato de al menos un 99.9% de disponibilidad y que incluya penalidades en caso de incumplimiento; y b) que el servicio cuente con la certificación ISO 27001, y con la certificación ISO 27017 o haber aplicado para CSA STAR Level 1. Estas dos últimas exigencias no surgen ni de las modificaciones propuestas a la RNSR, ni del proyecto de Comunicación que define lo que se considera software como servicio.

Por último, hacemos notar que el régimen propuesto no deroga (por lo que se mantiene) la necesidad de comunicar el contrato a la SSF, dentro de los 10 días hábiles de que se firma el contrato (artículo 159.3 de la RNSR), sin importar cuál sea el plazo de comunicación previa.

C. Algunos comentarios sobre la declaración jurada.

Respecto de la declaración jurada para realizar la comunicación previa, según el modelo de formulario provisto, además de preverse lo requerido por la Comunicación 2026/019³, se hacen consultas más específicas acerca del servicio: por ejemplo, acerca de la continuidad del servicio, si implica un riesgo significativo o una alta interacción sistémica en el mercado; mayor información sobre el procesamiento de datos; si es un software bajo la modalidad SaaS (y el tipo).

Entendemos que la finalidad de esta diferenciación, es para que la SSF tenga de inmediato y en forma rápida información relevante del servicio que se desea tercerizar, lo que facilitaría su análisis.

Por otra parte, en contraste con el régimen actual, se estaría requiriendo que la declaración jurada sea firmada por un integrante del personal superior (antes una solicitud de autorización expresa podía ser eventualmente firmada por cualquier representante registrado ante el BCU)⁴.

D. Cláusulas contractuales requeridas e informe de riesgos asociados a la tercerización.

D.1. Cláusulas contractuales.

Siguiendo el régimen actual previsto en la RNSR (artículo 16.1.2), los acuerdos con los contratistas tercerizados (y también de los subcontratistas)

deberán contener una serie de cláusulas⁵. Como novedades respecto del régimen general actual (en cuanto al contenido de los contratos):

- Esto aplica a todas las tercerizaciones, sin importar su plazo de comunicación -es decir, sea que antes fuesen situaciones de autorización expresas o tácitas -.

En el régimen anterior, para las entidades sujetas a regulación y supervisión del BCU, respecto de la actividad tercerizada, solamente se debía incluir la cláusula del derecho a hacer auditorías por parte de la SSF y de la compañía aseguradora.

Asimismo, la exigencia de cláusulas obligatorias en los acuerdos con subcontratistas, también aplicaría a partir de ahora a los acuerdos con las entidades sujetas a regulación y supervisión del BCU respecto de la actividad tercerizada (antes se encontraban exentas bajo la RNSR).

- En materia de compromisos de confidencialidad y datos personales, se agrega que los mismos no pueden estar condicionados a un plazo de finalización.

En cuanto a este agregado, como comentario, esta exigencia no siempre puede ser fácil de cumplir (no todas las contrapartes son proclives a aceptar una obligación sin plazo), por lo que hubiésemos preferido un máximo razonable después de la terminación del acuerdo, máxime tomando en cuenta que, conforme a la RNSR, cuando el servicio contratado implica el procesamiento de datos, el proveedor de servicios se encuentra obligado a que, una vez que finalice el contrato, debe transferir los datos a la entidad regulada o a quien está disponga, así como eliminar los mismos.

- Se agrega como nueva exigencia contractual, que el contrato debe prever condiciones y protocolos que aseguren la continuidad de los servicios prestados. Esto aplica también a los subcontratistas.

- Respecto de las auditorías por la SSF y la entidad regulada, lo principal (se elimina la referencia a la periodicidad de las mismas), es que se prevé expresamente que las mismas no pueden estar sujetas a un preaviso.

Otra novedad, es que si el servicio es brindado desde el exterior, y no se prevé esta cláusula de auditoría (sea en el acuerdo original o con los subcontratistas), se debe otorgar a la compañía regulada, acceso de sólo lectura, exclusivo y sin restricciones (técnica o administrativa) al servicio y a los datos procesados externamente, y que dicho acceso sea utilizable en todo momento desde las oficinas de la entidad regulada por parte de funcionarios de la SSF.

Por lo tanto, este agregado viene a flexibilizar esta exigencia contractual. Hacemos notar que esta flexibilización ya está prevista para los contratos que se consideran autorizados conforme a la Comunicación 2022/254⁶. De esta forma, la flexibilización se hace con un carácter general.

- La normativa proyectada mantiene la exigencia de que los contratos con prestadores de servicios deben contener la cláusula de rescisión en caso de instrucción del cese por parte de la SSF. Sin embargo, se prevé que, si el contrato no



Proteger tu futuro empieza con
una decisión que podés tomar hoy.

El futuro
no se adivina,
se asegura.



comercial@metlife.com.uy



<https://www.metlife.com.uy/>

contiene esa disposición, la empresa aseguradora debe aceptar la responsabilidad que eventualmente pueda derivarse en caso de que la SSF instruya la rescisión de la tercerización.

Hacemos notar que esta posibilidad, que en cierta forma flexibiliza la exigencia contractual (aunque obliga a la compañía aseguradora a asumir esa responsabilidad), se encuentra actualmente prevista para los contratos que se consideran autorizados conforme a la Comunicación 2022/254. En este caso, se amplía esta flexibilización a todas las tercerizaciones.

Por otra parte, esta cláusula también se agrega ahora para los subcontratistas⁷.

D.2. Informe de riesgos asociados a la tercerización.

El artículo 16.1.2 proyectado de la RNSR, mantiene la necesidad de que las compañías de seguros cuenten con un informe de evaluación de riesgos.

Como novedad, se exigiría incluir en este informe, la valoración de su impacto sobre los riesgos operacionales, la resiliencia operativa y la seguridad de la información. Las compañías aseguradoras deberán tener esto en cuenta.

Por otra parte, la exigencia de contar con este informe de evaluación de riesgos, también aplicaría a partir de ahora a los acuerdos con las entidades sujetas a regulación y supervisión del BCU respecto de la actividad tercerizada (antes se encontraban exentas).

II. Procesamiento de datos desde el exterior.

En esta materia, se prevé que el plan de continuidad operacional (al cual también se agrega un plan de recuperación de desastres, en caso de corresponder), debe ser ajustado y probado en forma exitosa en un plazo no mayor a 60 días desde el inicio de la actividad de procesamiento (además de una vez al año, posteriormente). En el régimen actual, sólo se exige que fuese probado en forma previa al inicio de la actividad.

En cuanto al acceso local continuo y permanente de los datos procesados (para cuando no hay una copia local de resguardo de la información prevista en el artículo 16.3 de la RNSR), se brinda mayor detalle del alcance de las pruebas mínimas anuales, estableciendo que **“Al menos una vez al año se deberán realizar pruebas formales y debidamente documentadas que, para cada una de las personas designadas según los procedimientos definidos por la institución y para cada uno de los servicios disponibles en el punto unificado, aseguren el acceso, consulta, descarga y exportación de información.”**

III. Se unificaría el régimen de sanciones.

La SSF propone modificaciones en el régimen sanciones (artículo 162.3 de la RNSR). Conforme a la redacción actual de la RNSR, existe esta distinción: por incumplir normas sobre tercerización de servicios en general, aplica una multa de entre 13.000 y 250.000 unidades indexadas. Si la infracción refiere a contratación de terceros sin autorización, la multa es de entre 130.000 y

500.000 unidades indexadas.

Lo que se proyecta, es una nueva redacción de ese artículo, sin hacer ninguna diferencia, y con un tope mayor, estableciendo que las empresas que incumplan las normas de tercerización de servicios, serán sancionadas con una multa de entre 13.000 y 650.000 unidades indexadas. Esta modificación le otorgaría mayor discrecionalidad a la SSF para fijar sanciones.

IV. Servicios no sujetos a comunicación previa y software como servicio (SaaS).

El BCU también puso a consideración, un proyecto de Comunicación, que mantiene el mismo listado de servicios que el indicado en la Comunicación 2020/030 -tales como servicios generales (vigilancia, etc.), de apoyo administrativo, de asesoría jurídica, entre otros-, respecto de los cuales expresamente se indica no se encuentran sujetos al régimen de comunicación previa de la Superintendencia (ni cumplimiento de las restantes condiciones),

Por otra parte, este proyecto de Comunicación también indica qué se considera software como servicio (SaaS), ampliando el elenco de servicios respecto de la Comunicación 2022/254 actual (lo resaltamos en negrita): **"Correo electrónico, mensajería instantánea y toda otra forma de mensajería electrónica; - almacenamiento y resguardo de archivos; - firma electrónica, herramientas colaborativas, herramientas ofimáticas, herramientas de análisis de datos y gestión documental; - servicios de autenticación dinámica para acceso y transacciones; y - herramientas que permitan el control de listas de individuos y entidades a efectos de cumplir con los procedimientos de prevención de LAFTPADM."**

Adicionalmente, la Comunicación proyectada establece que, respecto de estos servicios, para no cumplir con la comunicación previa, se debe cumplir con las certificaciones que ya preveía la Comunicación 2022/254 (SLA y certificaciones ya mencionadas).

Dado que, conforme a la redacción

Redes sociales de AUDEA

Te invitamos a seguirnos en nuestras redes sociales para que te encuentres al día con toda la información referida a los seguros.



/audeauy



@audea_uy



@audea_uy



/audea

proyectada de la RNSR, por principio aplica a las tercerizaciones, la exigencia de un contrato con cláusulas contractuales mínimas así como el informe de riesgos, entendemos que son requisitos que igual deben cumplirse. Lo que no se debe realizar, de cumplir con las certificaciones indicadas, es la comunicación previa.

En tal sentido, hacemos notar que en el primer numeral de la Comunicación proyectada, sobre servicios no sujetos a la comunicación previa, se aclara expresamente que “No están sujetos a la obligación de comunicación previa a la Superintendencia de Servicios Financieros **y al cumplimiento de las restantes condiciones**” (subrayado nuestro). Además, esta interpretación es más consistente con el régimen actual, donde los servicios generales y demás, no requieren autorización, y los servicios de SaaS brindados desde el exterior, se consideran autorizados, pero deben cumplir con los requisitos de una autorización expresa (cláusulas contractuales, informe de riesgos, etc.), además de las referidas certificaciones.

Finalmente, aquí también habría un cierto apartamiento de la Comunicación 2022/254. Bajo esta Comunicación, el régimen de excepción (cumpliendo con las cláusulas contractuales, informe de riesgos, y certificaciones), aplica tanto al software como servicio (SaaS), como a los servicios de procesamiento de datos que no incluyan datos de clientes o los mismos hayan sido disociados. Si se siguiese la lógica de esa Comunicación, a estos últimos servicios, de cumplirse con las certificaciones, también debiera eximirse de la necesidad de comunicación previa. Sin embargo, dado que la comunicación previa se puede realizar hasta el mismo día, el impacto parece menor.

Como conclusión final, el proyecto en cuestión flexibiliza en general diversas disposiciones de la RNSR, continuando así con un proceso de flexibilización en esta materia, considerando la evolución de la normativa desde que se estableció la exigencia de la autorización previa prevista en la ley 17.613, como consecuencia de la crisis financiera ocurrida en nuestro país en el año 2002.

FERRERE

(1) El artículo 715 de la ley 20.446, sustituye la redacción del artículo 2 de la ley 17.613

(2) La redacción propuesta de la RNSR introduce algunos ajustes a las cláusulas del actual artículo 79 tales como: a) que el proveedor únicamente puede ser un tercero inscripto ante el organismo de contralor de su país para realizar actividades financieras (además de ser regulado y supervisado controlado por este, especialmente en cuanto al cumplimiento de los requisitos de debida diligencia de clientes); y b) en vez de establecer la obligación del tercero de verificar la identidad del potencial cliente o que en su defecto se establezca que lo haga la institución regulada, se establece en el proyecto que el tercero debe mantener el contacto personal con el potencial cliente, o que en su defecto, se establezca que ese contacto personal lo hará la entidad regulada.

(3) Razón social y domicilio del proveedor; ubicación precisa de donde se preste el servicio; tipo de servicio -objeto y alcance detallado-; indicar si se procesan datos -en particular de clientes-; indicar si hay subcontrataciones -y especificar la nómina-.

(4) Dentro del formulario, hay una referencia a “timbre profesional”, lo que puede dar lugar a dudas en cuanto a si se requiere que sea firmado por un profesional. Tal vez en el formulario final el BCU aclare este aspecto. Sin embargo, la RNSR hace referencia a personal superior.

(5) Tales como identificación de las partes, descripción del objeto del contrato, responsabilidad de la institución, compromisos de confidencialidad y datos personales, auditorías, procedimientos para obtener información necesaria para dar continuidad al servicio, obligación de continuar brindando el servicio en caso de quiebra, y causales de rescisión.

(6) Aquellos servicios SaaS, o servicios de procesamiento de datos que no incluyan datos personales de clientes o que los mismos hayan sido disociados.

(7) En cuanto a los subcontratistas, la redacción actual de la RNSR establece que los contratos únicamente deben cumplir con algunas cláusulas contractuales (se excluye la cláusula de identificación de las partes, responsabilidad de la institución, y causal de rescisión). El proyecto normativo invierte la redacción, estableciendo que se deben cumplir con todas las cláusulas, salvo la cláusula de responsabilidad de la institución. En los hechos, solamente le suma esta cláusula de rescisión, y la anterior de protocolos de continuidad, que es una nueva y común tanto a la empresa proveedora como a la subcontratista.

SEGUROS



¿Qué más puedo pedir?

#PedíSURA y contratá tu
Seguro de Auto

**Un Seguro que paga
sin complicaciones**



Y además te brinda
Auxilio Mecánico propio con

98%

de satisfacción
entre sus clientes

Pedile SURA a tu
Corredor de confianza



MetLife lanza en Uruguay "MetLife Orienta", su nueva plataforma integral de salud y bienestar digital

Programa



MetLife | Orienta



MetLife

Recuerda



MetLife | Orienta

MetLife Orienta es el primer programa de salud virtual gratuito a través de tus dispositivos y sin salir de tu hogar.

Porque sabemos que son tiempos complejos en que el sentirse contenido y acompañado es importante, queremos estar contigo y tu familia cuando lo necesites.



MetLife presenta en Uruguay *MetLife Orienta*, una plataforma digital de salud y bienestar diseñada para acompañar a las personas en el cuidado de su salud de manera rápida, sencilla y completamente virtual. Esta solución pone el foco en la prevención, la orientación general profesional (sin sustituir la consulta médica presencial) y la educación en salud, brindando herramientas para aclarar dudas, acceder a información confiable, realizar seguimientos y promover hábitos saludables, reforzando el compromiso de la compañía con la innovación y el bienestar de los uruguayos, como un complemento a los servicios de salud y asistencia con los que las personas ya cuentan.

Tras su desarrollo inicial en Chile con más de 6 años de experiencia, *MetLife Orienta* desembarca ahora en Uruguay como un ecosistema integral de teleconsultas de orientación general y acompañamiento, donde usuarios pueden consultar múltiples especialistas en un solo lugar.

MetLife Orienta brinda acceso a consultas virtuales de orientación en medicina general, nutrición, asesoría deportiva, kinesiología, salud bucal preventiva, veterinaria, clínica del sueño y orientación psicológica general y en diversidad y salud sexual. Además, incorpora programas específicos para el acompañamiento y orientación general de ciertos pacientes crónicos, con énfasis en prevención, autocuidado y mejora de la calidad de vida.

Como diferencial, la plataforma cuenta con procesos de calidad, garantizando la seguridad de la atención. También permite la emisión de recetas y órdenes médicas electrónicas válidas para medicamentos no controlados y estudios en instituciones privadas, agilizando la continuidad de los tratamientos. *MetLife Orienta* ofrece una experiencia personalizada y accesible, alineada a la realidad del sistema de salud uruguayo.

“Con *MetLife Orienta* buscamos estar más cerca de las personas, acompañándolas en su día a día con soluciones concretas que impacten positivamente en su bienestar integral”, destaca Teresa Álvarez, Gerente General de MetLife Uruguay.

Además del acceso inmediato a consultas, la plataforma impulsa la educación en salud y el desarrollo de hábitos sostenibles, con herramientas de seguimiento y programas que empoderan a los usuarios para cuidar su salud física y mental. El servicio estará disponible a través del portal web de *MetLife Orienta*, el cual se puede acceder mediante la computadora o desde el celular, con un proceso de registro ágil y seguro.

MetLife Orienta estará disponible para los usuarios que contraten el servicio como una prestación adicional a su seguro. Esta solución no constituye un seguro de salud ni reemplaza las prestaciones médicas, y su uso estará sujeto a los términos, condiciones y exclusiones disponibles en <https://www.metlife.com.uy/metlife-orienta/>

Los servicios son brindados por Care Assistance, compañía especializada que asiste a más de 100 organizaciones en países como Uruguay, Chile, México y Argentina. A través del portal de *MetLife Orienta*, MetLife pone esta propuesta a disposición de sus usuarios de manera simple y accesible.

Con esta iniciativa, MetLife reafirma su liderazgo y compromiso con la salud, ampliando su propuesta de valor en Uruguay mediante soluciones innovadoras que responden a las nuevas necesidades de las personas, en un contexto donde la accesibilidad y la inmediatez son esenciales.

Para más información: <https://www.metlife.com.uy/metlife-orienta/>



Acerca de MetLife

MetLife, Inc. (NYSE: MET), a través de sus filiales y afiliadas (“MetLife”), es una de las principales empresas de servicios financieros del mundo, que ofrece seguros, anualidades, beneficios para empleados y gestión de activos para ayudar a clientes individuales e institucionales a construir un futuro más seguro. Fundada en 1868, MetLife opera en más de 40 mercados a nivel mundial y ocupa posiciones de liderazgo en Estados Unidos, Asia, América Latina, Europa y Oriente Medio. Para más información, visita www.metlife.com ●



Uruguay, un punto de encuentro para compartir experiencias y construir futuro

En Mapfre creemos que la cercanía también se construye a través del encuentro y el intercambio de experiencias. Por eso, tuvimos el orgullo de recibir en Uruguay a referentes regionales de la compañía, cuya presencia nos permitió fortalecer vínculos, compartir visiones y seguir alineando el trabajo conjunto que impulsamos en toda la región.

La visita de Alberto Berges, CEO Adjunto de Latam Sur-Centro, representó una valiosa oportunidad para compartir una visión integral sobre la evolución del negocio, los desafíos del mercado y las oportunidades que tenemos por delante como organización. Durante su estadía en Uruguay, mantuvo encuentros con directores, líderes y colaboradores de Mapfre Uruguay, además de reunirse con los principales delegados y agentes de la red específica de Vida, reafirmando la importancia de escuchar distintas miradas para seguir construyendo una



estrategia cada vez más cercana al negocio y a nuestros clientes. Su interés por conocer de primera mano la realidad del mercado uruguayo, intercambiar experiencias con los equipos y compartir reflexiones sobre el futuro del sector dejó valiosos aprendizajes y renovó nuestro compromiso de seguir avanzando con determinación, poniendo siempre a las personas en el centro de cada decisión.



Por su parte, Dany Lanuza, Experto de Negocios Regional América Central, llevó adelante una agenda de recorridas por distintas oficinas del país, generando espacios de diálogo con colaboradores e intermediarios. Estas instancias permitieron conocer de primera mano la realidad de cada mercado, intercambiar experiencias y seguir fortaleciendo una cultura basada en la escucha, la colaboración y el trabajo en equipo.

Estos encuentros reflejan la importancia que damos al contacto directo y a la construcción de una visión compartida. En una etapa marcada por la evolución de nuestra marca y la transformación de la experiencia que ofrecemos, seguir conectando personas, equipos y mercados es clave para continuar creciendo y acompañando mejor a quienes confían en nosotros. ●



Convención Mapfre - Malta 2026: celebrar los logros, compartir la experiencia



En Mapfre creemos que los logros se disfrutan más cuando se comparten. Por eso, cada año reconocemos el compromiso y la dedicación de nuestra red propia con una experiencia que ya forma parte de nuestra tradición.

En 2026, el destino fue Malta, un encuentro que reunió a quienes alcanzaron los objetivos comerciales establecidos durante el año. Más que un premio, este viaje es una oportunidad para fortalecer vínculos, compartir experiencias y seguir construyendo relaciones basadas en la cercanía y la confianza.

Además, permite descubrir nuevas culturas y conocer de cerca mercados donde Mapfre está presente, ampliando la mirada sobre el alcance internacional de la compañía.



A través de iniciativas como esta, seguimos reconociendo el esfuerzo de quienes nos representan cada día, convencidos de que el crecimiento se construye juntos y que cada meta alcanzada merece ser celebrada. ●



ESTUDIO JURIDICO DE
PROFESIONALES ESPECIALIZADOS
EN DERECHO PENAL,
DERECHO DE SEGUROS
Y DERECHO DE DAÑOS.

JORGE BARRERA & ASOC.
ABOGADOS

Dr. Jorge Barrera
Dra. Marianela Melgar

SUCURSALES

MALDONADO



MONTEVIDEO



www.estudiobarrera.com.uy

[estudiobarrera.uy](https://www.instagram.com/estudiobarrera.uy)

recepcion@estudiobarrera.com.uy

“Eres mejor que tú”, una jornada para seguir creciendo



En Mapfre creemos que el crecimiento profesional también comienza por el desarrollo personal. Bajo esa premisa, compartimos la conferencia **“Eres mejor que tú”**, un encuentro que invitó a reflexionar sobre el potencial de cada persona y la importancia de trabajar cada día en nuestra mejor versión.

La jornada contó con la participación de Enrique García-Máiquez, quien compartió una mirada inspiradora sobre la hidalguía entendida

como nobleza de espíritu, integridad y coherencia, valores que nos desafían a actuar con propósito tanto en el ámbito personal como profesional.

Delegados y profesionales de la red de Vida participaron activamente del encuentro, generando un valioso intercambio de experiencias y reflexiones que enriqueció la jornada.

A través de este tipo de iniciativas, seguimos promoviendo espacios de aprendizaje, inspiración y desarrollo, convencidos de que crecer como personas nos ayuda también a acompañar mejor a quienes confían en nosotros. ●



La Selección Mapfre vivió la experiencia del Mundial 2026

Este año, intermediarios de la red de Mapfre tuvieron la oportunidad de vivir de cerca uno de los mayores eventos deportivos del mundo: el Mundial 2026. La experiencia formó parte de la iniciativa Selección Mapfre, una propuesta que reconoce el compromiso y el desempeño de quienes representan a la compañía en todo el país.

Más que un viaje, fue una oportunidad para compartir una experiencia única, disfrutar de la pasión del fútbol y fortalecer los vínculos entre profesionales que forman parte de una misma red.

La Selección Mapfre nació durante el Mundial de Qatar 2022 y ha seguido acompañando algunos de los principales eventos del calendario futbolístico internacional, convirtiéndose en una propuesta que combina reconocimiento, integración y sentido de pertenencia.

A través de iniciativas como esta, seguimos celebrando los logros de quienes crecen junto a nosotros, convencidos de que los mejores resultados se construyen en equipo. ●



MetLife Uruguay recibe por undécimo año consecutivo la máxima calificación de Standard & Poors



La empresa ratifica su calificación AAA, que respalda la consistencia y el desempeño sobresaliente de MetLife en el mercado local

MetLife Uruguay ha sido distinguida, por décimo primer año consecutivo, con la máxima calificación local otorgada por S&P National Ratings, una de las principales agencias internacionales de calificación crediticia. La calificación AAA reafirma la fortaleza financiera y la excelencia de MetLife Uruguay dentro del mercado asegurador nacional.

Según S&P Global Ratings, a nivel internacional, MetLife mantiene la calificación BBB+, consolidándose como la única aseguradora en sostener este nivel durante once años consecutivos. Este reconocimiento se basa en el sólido perfil crediticio individual (SACP, por sus siglas en inglés) y el apoyo estratégico de su casa matriz, MetLife Inc.

S&P evalúa una serie de factores clave como la liquidez, el gobierno corporativo, la gestión de riesgos y el rendimiento operativo. MetLife se ha destacado de forma sostenida en todos estos aspectos, reafirmando su posición de liderazgo y confiabilidad en el mercado.

“Recibir nuevamente la calificación AAA a nivel local y BBB+ a nivel global es un respaldo muy importante a la consistencia de nuestra gestión. Este reconocimiento refleja el trabajo de todo el equipo y nos desafía a seguir evolucionando, con foco en la innovación y en ofrecer cada vez mejores soluciones a nuestros clientes”, comentó María Teresa Álvarez, Gerente General de MetLife Uruguay.

Asimismo, la agencia destaca la perspectiva positiva de la compañía para los próximos años, apoyada en su alta capitalización, una cartera de inversiones conservadora y una sólida posición competitiva tanto a nivel local como global.

Este logro refuerza el compromiso de MetLife con la calidad, la confianza y la sostenibilidad en el mercado asegurador uruguayo, reafirmando su vocación de servicio y liderazgo. ●

Acerca de MetLife

MetLife, Inc. (NYSE: MET), a través de sus empresas subsidiarias y afiliadas (“MetLife”), es una de las compañías líderes en servicios financieros en el mundo, proporcionando seguros, rentas vitalicias, pensiones, beneficios para empleados y administración de activos, para ayudar a clientes individuales y corporativos a construir un futuro más seguro. Fundada en 1868, MetLife opera en más de 40 mercados de todo el mundo y ocupa posiciones de liderazgo en Estados Unidos, Asia, América Latina, Europa y Oriente Medio. Para obtener más información, visite www.metlife.com.

Garantía de arrendamientos rurales



En 2025 Porto Seguro lanzó al mercado una nueva Garantía de Alquiler específica para contratos de arrendamientos rurales.

Este producto nace de nuestra cercanía con la gente: a través del diálogo constante con los distintos actores del sector, identificamos una necesidad concreta en el ámbito rural, donde predomina un sistema de arrendamiento

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

En los últimos meses, esta Garantía ha comenzado a posicionarse en el ámbito rural, generando interés y consultas tanto de Arrendadores como Arrendatarios de predio rurales en todo el país.

Porto Seguro continúa apostando por la introducción y consolidación de su nueva Garantía en el mercado, impulsando el posicionamiento de esta novedosa cobertura puntualmente en el sector rural. Por eso concretamos una alianza estratégica con Plaza Rural que implica presencia física y digital en todos los remates.

Estamos convencidos que en el campo las oportunidades crecen, cuando hay respaldo. ●



Nueva sucursal Ciudad de la Costa

Hace unas semanas, nuestra sucursal de Ciudad de la Costa se mudó a una nueva ubicación dentro de la misma zona, en un espacio renovado y diseñado para brindar una experiencia aún más cómoda.

A partir de ahora, los esperamos en nuestra nueva oficina ubicada en Mall del Lago, local 103 en Av. Giannattasio km 21.100, un punto de fácil acceso y excelente ubicación. Las nuevas instalaciones cuentan con espacios más amplios, modernos y confortables para el equipo de la Sucursal, permitiéndonos además ofrecer una atención más ágil y una mejor experiencia en cada visita de Corredores y Asegurados. ●



1º de julio: Sancor Seguros celebró sus 20 años junto a su equipo



Como parte de las actividades conmemorativas por sus 20 años de trayectoria en Uruguay, Sancor Seguros reunió a sus colaboradores para celebrar un nuevo aniversario de la compañía y reconocer a quienes han sido protagonistas de este recorrido.

El encuentro fue una oportunidad para agradecer el compromiso, la dedicación y el trabajo de las personas que, día a día, contribuyen al crecimiento de la organización y a la consolidación de una cultura basada en la cercanía, la excelencia y el trabajo en equipo.

Durante la celebración se destacó que estos primeros veinte años son el resultado del esfuerzo compartido de colaboradores, corredores asesores, clientes y socios estratégicos que han acompañado el desarrollo de Sancor Seguros desde su llegada al país.

Más que una celebración institucional, la jornada fue un reconocimiento al capital humano que da vida a la compañía y que constituye uno de sus principales diferenciales. Porque, más allá del paso del tiempo, son las personas quienes construyen la historia y hacen posible seguir proyectando el futuro con el mismo compromiso que inspiró los primeros pasos de Sancor Seguros en Uruguay. ●

Sancor Seguros y Coface analizaron los desafíos del nuevo escenario global



Sancor Seguros, junto a Coface y con el apoyo de la Unión de Exportadores del Uruguay, organizó el encuentro “Un mundo en reconfiguración”, una instancia que reunió a empresarios, especialistas y referentes del comercio internacional para reflexionar sobre el impacto de los cambios geopolíticos y económicos en la actividad empresarial.

La jornada puso el foco en los desafíos que plantea un escenario internacional caracterizado por la volatilidad, la transformación de las cadenas de comercio y la necesidad de anticipar riesgos para fortalecer la competitividad de las empresas.

El encuentro contó con la participación de Bruno De Moura Fernandes, Director Global de Estudios Macroeconómicos de Coface, quien viajó especialmente desde Francia, y de Patricia Krause, economista de Coface para América Latina, proveniente de Brasil. Ambos

ofrecieron una mirada sobre la evolución de la economía mundial, las tensiones geopolíticas y las perspectivas para América Latina en un contexto de permanente cambio. A ellos se sumó Carmen Porteiro, presidenta de la Unión de Exportadores del Uruguay, quien aportó la visión local sobre los desafíos y oportunidades que enfrenta el sector exportador uruguayo.

Además del análisis del contexto internacional, la actividad permitió profundizar en el papel

que desempeña el seguro de crédito como herramienta para la gestión del riesgo comercial y el desarrollo de los negocios, especialmente en escenarios de mayor incertidumbre.

La realización de este encuentro reafirma la alianza estratégica que Sancor Seguros mantiene con Coface desde hace más de una década para el desarrollo del seguro de crédito en Uruguay, acompañando a las empresas en la protección de sus operaciones y en sus procesos de expansión tanto en el mercado local como internacional.

A través de este tipo de iniciativas, la compañía continúa promoviendo espacios de intercambio y análisis que contribuyen a anticipar escenarios, generar conocimiento y brindar herramientas para una mejor gestión del riesgo empresarial. En esa línea, ya trabaja junto a Coface en una nueva edición de la Country Risk Conference, prevista para 2027, con el objetivo de seguir acercando información estratégica sobre la economía global y su impacto en la región. ●





Sancor Seguros realizó sus reuniones informativas anuales con corredores asesores de todo el país

En el marco de sus reuniones informativas anuales, Sancor Seguros llevó adelante instancias de intercambio con corredores asesores de Montevideo y del interior del país, reafirmando el valor de la cercanía y del trabajo conjunto con quienes son sus principales aliados estratégicos.

Las jornadas se desarrollaron en Montevideo y en Paso de los Toros, con la participación de corredores provenientes de todo el país. Durante

estos espacios, la compañía compartió los principales resultados alcanzados durante el último ejercicio, así como los objetivos y desafíos definidos para el año en curso.

El gerente general de Sancor Seguros Uruguay, Sebastián Trivero, destacó que el último ejercicio fue el mejor en la historia de la compañía en el país, un logro que atribuyó al compromiso de los equipos de trabajo, la confianza de los corredores y la estrategia de crecimiento sostenido que impulsa la organización.

A su vez, el equipo gerencial presentó los principales hitos de gestión y las iniciativas previstas para continuar fortaleciendo la propuesta de valor de la compañía, con foco en la mejora continua de los procesos, la calidad del servicio, la innovación y el acompañamiento permanente a la red de corredores.

Las reuniones también fueron espacios de diálogo e intercambio, donde los profesionales pudieron compartir experiencias, plantear inquietudes y aportar su mirada, fortaleciendo una cultura de trabajo basada en la cercanía, la escucha y la construcción conjunta.

En un año especialmente significativo, en el que Sancor Seguros celebra 20 años de trayectoria en Uruguay, la compañía renueva su compromiso con el desarrollo del mercado asegurador

y con el fortalecimiento de los vínculos que, desde hace dos décadas, construye junto a su red de corredores asesores en todo el país. ●



Informativa Montevideo



Informativa Interior

Encuentro sobre innovación y gestión de riesgos para el sector agropecuario



Sancor Seguros acompañó la realización del 2.º Encuentro de Productores Agropecuarios de la zona de Quebracho, una instancia de intercambio que reunió a productores y referentes del sector con el objetivo de compartir conocimiento y analizar herramientas para afrontar los desafíos que plantea la actividad agropecuaria.

La jornada tuvo como expositor principal a Cristhian Aguet, quien abordó el desarrollo de los seguros paramétricos, con especial foco en la cobertura del riesgo de sequía en cultivos como la soja. Se trata de una solución innovadora que cobra cada vez mayor relevancia en un contexto de creciente exposición a eventos climáticos sistémicos. Durante la presentación se destacó el potencial de este tipo de coberturas para complementar los modelos tradicionales de aseguramiento, aportando mayor previsibilidad y nuevas alternativas para la gestión del riesgo en el sector agropecuario.

La actividad fue impulsada por Sergio Pastorini y contó con la organización de Seguros del Litoral, liderada por Marianna Muzzio, consolidándose como un espacio de intercambio entre productores, asesores y especialistas.

A través de este tipo de iniciativas, Sancor Seguros continúa promoviendo ámbitos de capacitación y actualización que acercan innovación, conocimiento y herramientas concretas para acompañar el desarrollo sostenible del agro uruguayo. ●



ADIU y Sancor Seguros compartieron un encuentro sobre Garantía de Alquiler



Dirigido a profesionales del sector inmobiliario, con el objetivo de fortalecer el vínculo con sus socios estratégicos y presentar las novedades de su producto Garantía de Alquiler.

En un formato distendido que favoreció el intercambio, la actividad permitió compartir las últimas actualizaciones de la cobertura, analizar la evolución del mercado y dialogar sobre los desafíos que enfrenta el negocio de los alquileres en Uruguay.

El encuentro también fue una oportunidad para reafirmar el compromiso de la compañía con el desarrollo de soluciones que respondan a las necesidades de inmobiliarias, propietarios e inquilinos, brindando herramientas que aporten respaldo, agilidad y confianza durante todo el proceso.

Con más de 20 años de trayectoria en el mercado uruguayo, Sancor Seguros continúa fortaleciendo su propuesta en Garantía de Alquiler y promoviendo espacios de cercanía con quienes desempeñan un rol clave en el desarrollo del sector inmobiliario. ●



SBI entre los Mejores Lugares para Trabajar para Mujeres

Una cultura donde el talento marca la diferencia.

Las organizaciones no se construyen únicamente a partir de sus resultados de negocio. Detrás de cada logro existen equipos, valores compartidos y una cultura que impulsa el crecimiento de quienes forman parte de ella.

En SBI Seguros Uruguay creemos que las mejores organizaciones son aquellas donde las oportunidades se construyen sobre el talento, el compromiso y la capacidad de las personas. Ese es el principio que guía nuestra cultura y que hoy se ve reflejado en un reconocimiento que nos llena de orgullo: haber sido distinguidos por Great Place to Work entre los Mejores Lugares para Trabajar para Mujeres en Uruguay. Este reconocimiento es el resultado de una forma de trabajar que prioriza el respeto, la confianza y la igualdad de oportunidades. Más que alcanzar determinados porcentajes, nuestro objetivo es que cada persona tenga las mismas posibilidades de desarrollarse, asumir nuevos desafíos y crecer profesionalmente de acuerdo con sus capacidades.

Los resultados reflejan esa evolución. En los últimos cinco años, el 68% de las incorporaciones a la compañía fueron mujeres, mientras que el 37,5% de nuestras gerencias está integrado por mujeres. Al mismo tiempo, la composición global de nuestro equipo mantiene una participación prácticamente equitativa entre mujeres y hombres, reflejando un entorno diverso y equilibrado. La equidad no representa únicamente un objetivo, sino una forma de gestionar. Implica generar oportunidades reales de crecimiento, garantizar procesos basados en el mérito y promover un entorno donde cada persona pueda desarrollar su potencial.

Creemos que las mejores decisiones se toman cuando se valoran las competencias, las ideas y el aporte que cada integrante puede hacer, independientemente de su género. Creemos, además, que construir organizaciones más diversas también significa construir organizaciones más fuertes. Equipos con diferentes experiencias, miradas y trayectorias enriquecen el trabajo diario, fortalecen la innovación, mejoran la toma de decisiones y permiten responder de mejor manera a los desafíos de un mercado en constante evolución.

Este reconocimiento también pertenece a todas las personas que forman parte de SBI Seguros Uruguay. Son ellas quienes, con su compromiso diario, hacen posible una cultura donde el respeto, la colaboración y el desarrollo profesional son una realidad. Seguiremos trabajando para que cada persona encuentre en SBI un espacio donde pueda crecer, liderar y desplegar todo su potencial. Porque estamos convencidos de que cuando las oportunidades son iguales para todos, el talento es el que marca la diferencia. ●





“Conectá con la Seguridad Vial”

“Conectá con la Seguridad Vial”, la trivía digital de Surco Seguros para concientizar en el mes de Mayo Amarillo.

Surco Seguros se unió un año más al movimiento internacional Mayo Amarillo, que busca promover, concientizar y poner en agenda pública la problemática de la siniestralidad vial. Este movimiento no trata solamente de difundir una campaña de comunicación, sino de un llamado a la acción multisectorial donde organizaciones públicas, privadas y la sociedad civil se unen año a año para concientizar sobre conductas preventivas en el tránsito.



Con el apoyo de Cintepa y Acac, Surco Seguros presentó la trivía “Conectá con la Seguridad Vial” acción integrada a la Agenda de mayo de UNASEV (Unidad Nacional de Seguridad Vial) con el objetivo de transformar contenidos de educación vial en una experiencia interactiva y dinámica, orientada a prevenir riesgos en el tránsito mediante la reflexión y el aprendizaje basado en una herramienta tecnológica. El lanzamiento se realizó en la Sala de Eventos de Surco, contando con la presencia del Director de UNASEV, integrantes de DGEIP (Dirección General de Educación Inicial y Primaria), empresa Proyectar, y autoridades y colaboradores de las instituciones organizadoras.

Educación y tecnología para todo el país

La Trivía se desarrolló como una herramienta digital de gamificación diseñada para transformar temáticas de seguridad vial en una experiencia de microaprendizaje accesible desde cualquier dispositivo (celulares, tablets o computadoras). La plataforma contó con ocho categorías y más de 300 preguntas basadas en contenidos de cursos disponibles en web de UNASEV.

Foco en la vulnerabilidad y la juventud

La propuesta, aunque abierta a todo público, puso especial énfasis en los jóvenes de entre 15 y 29 años, segmento que los informes de siniestralidad vial señalaron como el más involucrado en incidentes de tránsito.



Desde UNASEV, se vinculó esta acción con el lema de Mayo Amarillo 2026: “En el tránsito, ver al otro es salvar vidas”. Los organizadores coincidieron en que ver implica reconocer que en cada vehículo o esquina hay una persona; es un acto de empatía y responsabilidad compartida.

Participación y premios

La Trivía: Conectá con la Seguridad Vial contó con alcance nacional y público de todas las edades que participó durante el mes de mayo.

La trivía estuvo disponible desde el 4 hasta el 31 de mayo. Como reconocimiento al compromiso con el aprendizaje y el autocuidado, se sortearon y entregaron 65 kits de seguridad entre todos los participantes, con elementos incluidos de prevención tales como cintas reflectivas para motos o bicicletas, botiquines de primeros auxilios, ente otros. ●



Te entendemos



San Cristóbal
Seguros



Campaña del Abrigo

En el marco de nuestro programa de voluntariado corporativo, durante el mes de junio llevamos adelante la **Campaña del Abrigo**, una iniciativa destinada a acompañar a quienes más lo necesitan durante la temporada de invierno.

Gracias al compromiso y la solidaridad de nuestros colaboradores, logramos recolectar ropa y calzado en buen estado para niños, niñas, mujeres y hombres, con el propósito de realizar su posterior donación.

Como parte de esta acción, 25 voluntarios participaron en una jornada de clasificación y acondicionamiento de las prendas. Con entusiasmo, dedicación y trabajo en equipo, organizaron las donaciones según su destino —niños, niñas, mujeres y hombres—, doblando y preparando cuidadosamente cada prenda para garantizar una entrega ordenada y en óptimas condiciones.

Una vez finalizada la clasificación, todas las donaciones fueron acondicionadas en cajas y entregadas a la Cooperativa Guidaí, organización con la que llevamos adelante esta iniciativa.

Esta experiencia permitió transformar el compromiso colectivo en una acción concreta de impacto social, reafirmando los valores de solidaridad, colaboración y compromiso con la comunidad que impulsan nuestras acciones de voluntariado. ●

Chocobingo en Los Abuelos

En el mes de los abuelos llevamos adelante Chocobingo, una actividad recreativa pensada para compartir una tarde diferente con personas mayores, creando un espacio de encuentro, cercanía y alegría. En esta oportunidad, 26 voluntarios se organizaron en dos grupos para visitar distintos residenciales y disfrutar junto a los abuelos una jornada llena de sonrisas y momentos compartidos. El bingo fue la excusa perfecta para conversar, reír, participar y celebrar cada premio entregado, convirtiendo la tarde en una experiencia especial para todos. Como parte de la actividad, los voluntarios prepararon chocolate caliente para compartir, un gesto sencillo que ayudó a crear un ambiente cálido y acogedor, donde cada conversación y cada sonrisa hicieron la diferencia.

La jornada también contó con la participación de voluntarios que, a través de la música, aportaron un toque aún más especial al encuentro. Con canciones e interpretaciones en distintos instrumentos, llenaron el espacio de emoción, invitando a cantar, recordar y disfrutar juntos.

Más allá del entretenimiento, Chocobingo fue una oportunidad para compartir tiempo de calidad, escuchar historias, fortalecer vínculos y recordar el enorme valor que tienen los pequeños gestos cuando se realizan con dedicación y cariño.

Este tipo de iniciativas reflejan el espíritu de nuestro voluntariado: construir comunidad a través de la empatía, la solidaridad y el compromiso, generando experiencias que dejan huella tanto en quienes las reciben como en quienes tienen la oportunidad de vivirlas. ●





Algo por alguien



Voluntarios
Fundación mapfre

Durante los meses de julio y agosto nos sumamos a la iniciativa de Algo por Alguien, con el propósito de acompañar a personas en situación de vulnerabilidad durante la temporada de invierno.

Cada miércoles, grupos de voluntarios se reúnen para preparar café, té y alimentos que luego comparten con personas que se encuentran en una plaza de Montevideo. Más que entregar una bebida caliente o un alimento, esta actividad busca generar un momento de encuentro, cercanía y contención.

A lo largo de cada jornada, los voluntarios recorren la plaza compartiendo conversaciones, escuchando historias y ofreciendo un espacio de intercambio desde el respeto y la empatía. Estos pequeños gestos, que nacen del compromiso y la voluntad de estar presentes, contribuyen a que cada persona se sienta vista, escuchada y acompañada.

Con esta iniciativa reafirmamos el valor de la solidaridad y el compromiso con nuestra comunidad, convencidos de que dedicar tiempo, escuchar y compartir también son formas de generar un impacto positivo en la vida de las personas. ●

¿Te pueden
dar la respuesta
antes de que hagas
la pregunta?



En un mundo
de preguntas,
FERRERE

FERRERE



Mapfrenseña

Durante el mes de julio impulsamos una iniciativa orientada a promover el aprendizaje y el intercambio de conocimientos a través de charlas brindadas por nuestros propios voluntarios en distintas fundaciones y centros educativos.



En cada encuentro, los voluntarios comparten su experiencia profesional y personal, acercando herramientas y conocimientos sobre temas de interés para contribuir al desarrollo y la formación de quienes participan. Las actividades reúnen a adolescentes, adultos y otros integrantes de las instituciones, generando espacios de aprendizaje, reflexión y diálogo donde el conocimiento se convierte en una oportunidad para crecer.

Más allá de los contenidos, estas jornadas promueven el encuentro entre personas con distintas experiencias y realidades, fortaleciendo el intercambio, la escucha y el aprendizaje mutuo. La disposición de nuestros voluntarios para compartir lo que saben demuestra que el conocimiento cobra aún más valor cuando se pone al servicio de los demás, abriendo nuevas posibilidades para quienes muchas veces no tienen acceso a este tipo de herramientas.

Cada charla deja aprendizajes en ambas direcciones. Quienes participan incorporan nuevos conocimientos y desarrollan habilidades que pueden aplicar en su vida cotidiana, mientras que los voluntarios viven una experiencia profundamente enriquecedora, reafirmando el impacto que puede tener dedicar tiempo y conocimientos a la comunidad.

Con iniciativas como esta, renovamos nuestro compromiso con la educación, la inclusión y el desarrollo de las personas, convencidos de que compartir lo que sabemos es una de las formas más valiosas de generar oportunidades y construir un futuro con más posibilidades para todos. ●

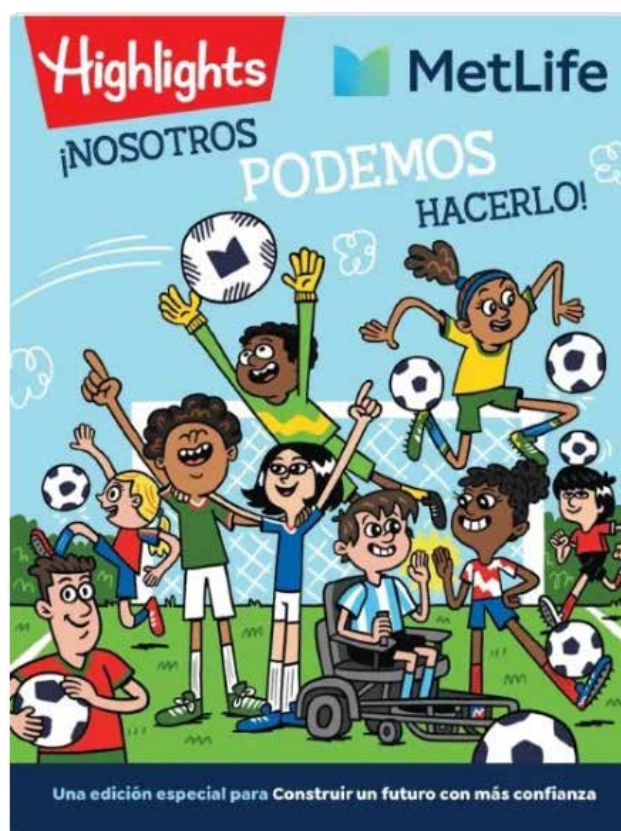
Impulsando el futuro de niños y niñas a través del juego y el aprendizaje



En MetLife, seguimos comprometidos con generar impacto positivo en las comunidades. Por eso, junto a MetLife Foundation y Highlights -marca global de medios-, se lanzó una revista digital personalizada pensada para ayudar a los niños a desarrollar confianza y habilidades clave para su futuro.

Aprovechando el entusiasmo global por el fútbol, esta iniciativa ofrece cuentos, juegos, rompecabezas y actividades interactivas que promueven valores como la resiliencia, el trabajo en equipo, la autoexpresión y el sentido de pertenencia.

La revista es gratuita, se puede descargar e imprimir, y está disponible en varios idiomas. Es ideal para usar en casa, en escuelas o en espacios comunitarios.



Esta colaboración refleja nuestro propósito de fortalecer comunidades a través de la educación y el deporte, ampliando el acceso a recursos de calidad para niños y familias de todo el mundo.

Te invitamos a descubrir la revista MetLife & Hig:

[https://www.metlife.com/about-us/our-purpose/highlights-magazine/highlights Kids' Magazine for Building Confidence](https://www.metlife.com/about-us/our-purpose/highlights-magazine/highlights-Kids-Magazine-for-Building-Confidence) compartirla con familias, docentes y comunidades para seguir impulsando el desarrollo de niños y niñas.

Porque creemos que pequeñas acciones pueden generar grandes cambios, seguimos trabajando para acompañar a las nuevas generaciones en su desarrollo.

#MetLife #Comunidad #Educación #Resiliencia #TrabajoEnEquipo ●

MetLife y MetLife Foundation impulsan la recuperación de espacios deportivos y comunitarios en Montevideo



La iniciativa reunió a 40 voluntarios y permitió recuperar dos canchas multiuso y una cancha de skate en una jornada realizada el sábado 23 de mayo en Ciudad Vieja.

Con el objetivo de mejorar espacios que fomentan la actividad física y fortalecer su rol como punto de encuentro comunitario, MetLife Uruguay, en conjunto con MetLife Foundation y The Place Institute, impulsó una nueva edición de **"Pinta tu Cancha"**, iniciativa regional que promueve la recuperación participativa de espacios deportivos en cuatro países de América Latina: Uruguay, Brasil, Chile y Colombia. La jornada central del proyecto se realizó el sábado 23 de mayo y convocó a 40 colaboradores voluntarios de MetLife Uruguay, quienes participaron en tareas de pintura, mejora del entorno y acciones de vinculación comunitaria. Durante la intervención se pusieron en valor dos canchas multiuso y una cancha de skate, en una acción orientada a revitalizar este espacio de referencia para el deporte y la recreación en la ciudad.

"En MetLife creemos que los espacios públicos cumplen un rol fundamental en la vida de las comunidades, porque promueven el encuentro, la actividad física y la integración. Ser parte de iniciativas como Pinta tu Cancha nos permite contribuir de manera concreta a la recuperación de entornos compartidos y reafirmar nuestro compromiso con el bienestar de las personas y el desarrollo de comunidades más resilientes", señaló Teresa Álvarez, Gerente General de MetLife Uruguay.

En Montevideo, la iniciativa se desarrolló en la **Plaza de Deportes N.º 1, en Ciudad Vieja**, en articulación con la comunidad y la Intendencia de Montevideo. El proyecto incorporó un proceso participativo mediante el cual vecinos y usuarios del espacio definieron la propuesta cromática de las canchas, aportando identidad local a la intervención. La actividad contempló trabajos de pintura y mejoramiento del entorno realizados por un equipo profesional junto a colaboradores voluntarios de MetLife, con foco en recuperar un espacio abierto de uso cotidiano para niñas, niños, jóvenes y familias de la zona.

El programa es implementado por The Place Institute, organización especializada en la transformación de espacios públicos en América Latina, que aporta una metodología basada en participación ciudadana, activación territorial, y trabajo colaborativo. A nivel regional, las intervenciones incluyen instancias abiertas a la comunidad para promover el uso continuo, el cuidado, y la apropiación de estos espacios recuperados.



Acerca de MetLife Foundation

En MetLife Foundation, estamos comprometidos con impulsar la movilidad económica inclusiva. Colaboramos con organizaciones sin fines de lucro y otorgamos subvenciones alineadas con tres áreas estratégicas de enfoque: empoderamiento económico, salud financiera y comunidades resilientes, al tiempo que involucramos a voluntarios empleados de MetLife para ayudar a generar impacto.

MetLife Foundation fue establecida en 1976 y, desde hace 50 años, continúa la larga tradición de MetLife de compromiso e involucramiento con la comunidad. Desde su creación, MetLife Foundation ha contribuido con más de 1.000 millones de dólares para fortalecer las comunidades donde MetLife tiene presencia. Para obtener más información sobre MetLife Foundation, visita www.metlife.org ●



Campaña de donación de libros

Queremos agradecer a cada persona por haber participado en la campaña de donación de libros realizada con motivo del Día del Libro.

Gracias a su generosidad y compromiso, juntamos 173 libros de lectura, destinados a niños, jóvenes y adultos los cuales fueron donados al Merendero AVANCE.

Esta valiosa contribución permitirá acercar nuevas historias, conocimientos y oportunidades de aprendizaje a las más de 40 familias que forman parte del merendero.

Cada libro donado representa mucho más que un objeto: es una puerta abierta a la imaginación, la creatividad y el crecimiento personal. Su gesto solidario tendrá un impacto positivo y duradero en quienes podrán disfrutar de estas lecturas.

Queremos reconocer especialmente el entusiasmo con el que se sumaron a esta iniciativa, demostrando una vez más los valores de solidaridad y compromiso que caracterizan a los colaboradores de MetLife.

Gracias por dedicar tiempo, esfuerzo y cariño para hacer posible esta campaña. ¡Gracias por ser parte de este logro y por transformar una simple donación en un valioso aporte para la comunidad! ●



Reconocimiento Great Place To Work 2026



MetLife Uruguay fue reconocida como Great Place To Work 2026, formando parte de una certificación global que alcanzó a 34 mercados de la compañía.

Este reconocimiento refleja el compromiso de las personas que forman parte de nuestro equipo y nos impulsa a seguir fortaleciendo una cultura basada en la confianza, la colaboración y el cuidado de las personas.

Porque un gran lugar para trabajar también nos permite ser una mejor compañía para quienes confían en nosotros.

¡Súmate a esta iniciativa por un Uruguay más limpio y sostenible! ●



¡Ya podés descartar tus medicamentos de forma segura!



Desde MetLife Uruguay nos sumamos al programa de eliminación segura de medicamentos PLESEM (Plan de Eliminación Segura de Envases de Medicamentos post-consumo), con el objetivo de reducir el impacto ambiental generado por medicamentos vencidos o en desuso.

El plan tiene como objetivo la gestión de los residuos de medicamentos – tanto de uso humano como de pequeños animales – descartados por los usuarios finales, de forma ambientalmente segura.

Trae tus medicamentos vencidos o que ya no necesites, como estuches, cajas, prospectos, accesorios, envases vacíos o con restos (blisters, frascos, sobres) y dejalos en la Buzonera de Medicamentos ubicada en el Club Coffee Point.

¡Súmate a esta iniciativa por un Uruguay más limpio y sostenible! ●

Sancor Seguros presentó su Reporte ASG 2024



Como parte de su compromiso con una gestión cada vez más sostenible, Sancor Seguros presentó su Reporte ASG 2024, documento que reúne los principales avances de la organización en materia ambiental, social y de gobernanza.

El informe refleja las acciones desarrolladas durante el último año, así como los resultados obtenidos en iniciativas orientadas a fortalecer una gestión responsable, transparente y alineada con criterios de sostenibilidad.

A través de esta publicación, la compañía reafirma su convicción de que el crecimiento del negocio debe ir de la mano con la generación de valor para las personas, las comunidades y el entorno, integrando la sostenibilidad como un eje transversal de su estrategia.

El Reporte ASG constituye además una herramienta de rendición de cuentas que permite compartir, de forma abierta y transparente, el desempeño de la organización, así como los desafíos y compromisos que orientan su evolución en los próximos años. ●



En el tránsito, ver al otro es salvar vidas.



Sancor Seguros acompañó a Friburgo Seguros en una jornada de educación vial organizada por la Policía Comunitaria de Canelones, en el marco del movimiento internacional Mayo Amarillo, iniciativa que promueve la concientización y el compromiso con la seguridad en el tránsito.

La actividad, desarrollada bajo el lema "En el tránsito, ver al otro es salvar vidas", reunió a instituciones, organizaciones y centros educativos de la zona en una propuesta orientada a fomentar conductas responsables y fortalecer la cultura de la prevención.

La participación de Sancor Seguros reafirma el compromiso de la compañía con la educación vial y con el desarrollo de acciones que contribuyan a reducir los riesgos y generar una mayor conciencia sobre la importancia de la seguridad en la vía pública.

A través de este tipo de iniciativas, la compañía continúa promoviendo una visión del seguro que trasciende la cobertura de los siniestros, impulsando la prevención como una herramienta fundamental para proteger a las personas y fortalecer el bienestar de la comunidad. ●



Programa de clasificación de residuos y reciclaje



En Porto Seguro sabemos lo que significa gestionar los residuos con responsabilidad como venimos haciendo en gracias al esfuerzo de colaboradores y visitantes de nuestras oficinas de todo el país.

Desde la Compañía trabajamos en alianza con Abito, una organización dedicada a la gestión sostenible de residuos, con quienes canalizamos nuestro programa de reciclaje.

En el marco del Día del Medio Ambiente, presentamos a todos los colaboradores las principales cifras logradas a lo largo de casi 8 años de trabajo:

+ de 4.000.000 kg de materiales reciclados

+de 2.000.000 kg convertidos en compost

58.767 árboles que no tuvieron que ser talados

93.335.504 litros de agua ahorrados

2.460 toneladas de CO2 que no llegaron a la atmósfera

Somos conscientes de que cada residuo que separamos correctamente suma a estos resultados y lo que parece un gesto pequeño en el día a día forma parte de algo mucho más grande. ●



El compromiso de SBI Seguros con las personas y la comunidad

En SBI Seguros entendemos la sostenibilidad como una forma de hacer las cosas, integrando criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) en nuestras decisiones y en el vínculo con nuestros colaboradores, clientes y la comunidad. Durante los últimos meses impulsamos distintas iniciativas que reflejan este compromiso y buscan generar un impacto positivo tanto dentro como fuera de la organización.

En el marco de Mayo Amarillo, acompañamos una **jornada de concientización sobre seguridad vial junto al Centro Providencia** y representantes del Movimiento Mayo Amarillo.

La actividad estuvo dirigida a estudiantes de 9.º de liceo y tuvo como objetivo promover una conducción responsable, invitando a reflexionar sobre la importancia de prestar atención en el tránsito como peatones, ciclistas, motociclistas o conductores. Como parte de la experiencia, los participantes realizaron una actividad práctica utilizando gafas que simulan los efectos del consumo de alcohol al conducir, reforzando el mensaje de que una conducción consciente puede salvar vidas.



Asimismo, promovimos espacios de formación y reflexión a través de un **Taller ESG**, instancia que permitió profundizar sobre la importancia de incorporar criterios de sostenibilidad en la gestión y fortalecer una cultura organizacional alineada con estos principios.

El compromiso social también estuvo presente mediante una **Campaña de recolección de abrigo**, que convocó a nuestros colaboradores a donar abrigo para quienes más lo necesitan. Gracias a la participación de todo el equipo, logramos acercar ayuda a personas en situación de vulnerabilidad.



Como parte de nuestro compromiso con el desarrollo de nuestros colaboradores, realizamos además un **Taller de inversiones** a cargo de Gastón Pérez, quien compartió herramientas y conocimientos para promover una mejor educación financiera y brindar recursos que contribuyan a una toma de decisiones más informada.

Como parte de nuestras acciones de sensibilización, disfrutamos de una **Charla de Centro Providencia: "Llenos de Magia"**,

una experiencia que nos permitió conocer de cerca el trabajo que realiza la organización, comprender el impacto de su labor y fortalecer la empatía y el compromiso con la comunidad que acompaña.

Cada una de estas iniciativas refleja que la sostenibilidad se construye a través de acciones concretas y del compromiso de las personas que forman parte de SBI Seguros. Continuaremos impulsando espacios que promuevan el desarrollo sostenible, la inclusión, el aprendizaje y el bienestar, convencidos de que generar un impacto positivo es una responsabilidad compartida. ●



Compañías que la integran

BARBUSS Seguros (Uruguay) S.A.

Berkley International Seguros S.A. (Uruguay)

Compañía Cooperativa de Seguros Surco

MAPFRE Uruguay Seguros S.A.

Metlife Seguros S.A.

Porto Seguro - Seguros del Uruguay S.A.

San Cristóbal Seguros S.A.

Sancor Seguros S.A

SBI Seguros Uruguay

Seguros Sura Uruguay S.A.

Zurich Santander Seguros Uruguay S.A.

EDIFICIO BOLSA de COMERCIO

Teléfono: (+598) 2915 5305
Rincón 454, oficina 401
Montevideo, Uruguay



SAVE THE DATE

Uruguay: crecimiento protegido

El aporte del seguro
al desarrollo económico
y social



4 de Noviembre



9:00 AM



Auditorio CAF -
Ciudadela 1235,
Montevideo

Confirmar asistencia
audea@audea.org.uy

AUDEA

ASOCIACIÓN URUGUAYA DE EMPRESAS ASEGURADORAS



/audea



@audea_uy



@audea_uy



/audeauy