

noticias surco es una publicación de la Compañía de Seguros SURCO para la difusión de las funciones sociales y económicas del seguro.



**SURCO lanza la promoción  
“El Trabajo Ideal”.** (pág. 3)

**Resultados del concurso escolar  
“Yo elijo crear un mundo mejor  
¿y vos?”.** (págs. 4 y 5)

**Sequías e inundaciones.**  
(págs. 6 y 7)



**SURCO Seguros**  
COMPAÑÍA COOPERATIVA DE SEGUROS

#### Comité Editorial

Cr. Sergio Fuentes Banacore  
Rafael Renau Broqua  
Cnel. Jose Scaffo Gomez  
Ec. Andres Elola Curuchaga

#### Secretaría / Corrección

Sra. María Valdivia Castro

#### COMPAÑÍA COOPERATIVA DE SEGUROS "SURCO"

Bvar. Artigas 1388 (ex 1320)  
Montevideo - URUGUAY  
Tel. 00598 2709 00 89  
Fax 00598 2707 73 13

Leandro Gómez 1010  
Paysandú - URUGUAY  
Teléfax: 4723 45 99

LÍNEA GRATUITA DE ATENCIÓN AL CLIENTE

**0800-1320**

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

E-mail: [noticias@surco.com.uy](mailto:noticias@surco.com.uy)

Compañía autorizada a operar en Seguros en el territorio nacional según resolución del Poder Ejecutivo del 10 de enero de 1995.

#### Líneas de seguros:

Seguros de Vida  
Seguros de Retiro  
Seguros de Accidentes  
Seguros Previsionales  
Seguros de Robo-Incendio  
Seguros de Incendio  
Responsabilidad Civil  
Seguros Agrícolas  
Seguros de Automotores

Diseño: Complot

## SUMARIO

- En síntesis - Mensaje de Fin de Año: Cr. Sergio Fuentes Banacore - Presidente. (pág. 2)
- SURCO lanza la promoción "El Trabajo Ideal!" (pág. 3)
- Resultados del concurso escolar "Yo elijo crear un mundo mejor ¿y vos?" (pág. 4 y 5)
- Sequías e inundaciones. (pág. 6 y 7)
- Conociendo a las personas que hacen SURCO  
Arq. Andrés Pietropinto / Coordinador Regional de Fuerza de Ventas Sur. (pág. 8)

**Tapa:** Ganadores del concurso escolar "Yo elijo crear un mundo mejor... y vos?" de la escuela N° 7 de Mercedes, trabajo de 5to año, seudónimo "Gotitas"

## En síntesis - Mensaje de Fin de Año



Cuando restan muy pocos días para el cierre del año 2010 y los acontecimientos que en él ocurrieron comienzan a verse cada vez más en perspectiva, es inevitable una reflexión. Esta puede hacerse desde dos planos: uno personal y otro colectivo. Sin embargo a mi me gustaría referirme a los logros colectivos alcanzados en el marco de nuestra organización.

En este sentido hay un par de temas que sobresalieron a lo largo del año y sobre los cuales realizaré algunos comentarios. En primer lugar, si bien es algo que SURCO ha venido practicando reiteradamente a lo largo de los años y ya es parte de su forma de desarrollar la actividad, en el 2010 nuevamente nos acercamos a nuestros asegurados. Esta vez para consultarles sobre su experiencia en la

utilización de nuestros servicios, en este caso en las carteras de más reciente introducción al mercado. Lo que quisiera rescatar aquí son dos conclusiones que surgen de esta consulta. Por un lado, el contenido de generación de valor para el asegurado único soberano en el momento de la decisión de tomar una cobertura. Es él quien nos está diciendo que estamos en el buen camino, que reconoce en nuestra propuesta de valor rasgos distintivos y nos abre la posibilidad de profundizar aún más la relación con más y mejores coberturas. El otro aspecto, que está íntimamente asociado al anterior, es el carácter de construcción colectiva de este indudable logro. A nadie escapa que es imposible alcanzar niveles tan altos de aprobación sin un compromiso de todos aquellos que están detrás del servicio y construyen la cadena de valor. En esto debemos felicitarnos todos porque es el resultado de nuestros desvelos y nos invita a trabajar cada vez más integrados con la seguridad de construir relaciones más sólidas y duraderas.

En segundo término, una iniciativa que creo del caso destacar es el aporte realiza-

do a la educación, bien tanpreciado, en nuestro caso enfocándonos en los conceptos de la prevención, asociada a hábitos y valores. También en este Boletín se hizo mención al Concurso infantil organizado por SURCO, con el auspicio del Consejo de Educación Inicial y Primaria, "Yo elijo crear un mundo mejor... ¿y vos?" que significó un gran movilizador a nivel de las clases de quintos y sextos años de primaria e hizo vivir la temática a través de la expresión plástica, producción de texto, fotografía y video. Realmente la recepción de esta propuesta desbordó totalmente las expectativas previas dejando la sensación de haber sembrado algo por demás importante.

En síntesis, seguimos avanzando en el mejoramiento de nuestros servicios y a la misma vez tratamos de crear conciencia sobre la importancia de los riesgos que están implícitos en nuestra actividad y cuya gestión es nuestra razón de ser.

Para terminar, una vez más un reconocimiento a todos quienes han hecho posible estas realizaciones y un deseo de que tengamos un buen 2011.

**Cr. Sergio Fuentes Banacore**  
Presidente

# El Trabajo IDEAL



COSTO TOTAL ANUAL  
**USD 180**  
SEGURO ROBO/INCENDIO  
PARA EL HOGAR

## SURCO lanza la promoción “El Trabajo Ideal”.

Todas las personas que contraten un seguro para el hogar participarán de un sorteo por unas vacaciones gratis en San Francisco (Piriápolis) durante la primera quincena de febrero. Nosotros cuidamos tu casa, te invitamos a que vos cuides la nuestra.

**ENTRE EL  
15/11  
Y EL 15/1**



## Cierre del Concurso Escolar / Por Lic. Silvana Tachini / Gestión Humana “Yo elijo crear un mundo mejor ¿y vos?”



Lic. Silvana Tachini

En el marco de las acciones de RSE (Responsabilidad Social Empresaria) SURCO lanza en el año 2010 el 1er Concurso Nacional Escolar “Yo elijo crear un mundo mejor ¿y vos?”.

El Concurso estuvo organizado por SURCO, con el apoyo de El Espectador –La Mochila-, Banda Oriental y FUM, y auspiciado por el Consejo de Educación Inicial y Primaria.

Estuvo orientado a escolares de 5to y 6to año de escuelas públicas y

privadas de todo el país. La convocatoria realizada se focalizó en el desarrollo de trabajos creativos e inéditos sobre la temática Prevención, desde todas las perspectivas del quehacer humano mediante la utilización de texto, expresión plástica y fotografía/videos. El Concurso fue difundido fundamentalmente por internet, optimizado a resolución adecuada a las XO que hoy están en la mayoría de las escuelas del país mediante el Plan Ceibal, al mismo tiempo que podía ser perfectamente visualizado también por cualquier otro equipo informático.

Desde el lanzamiento hasta el cierre de presentación de trabajos, se desarrollaron diferentes juegos on line (puzzles, trivias, búsquedas de palabras) en el minisitio SURCO alojado en el portal [www.lamochila.com.uy](http://www.lamochila.com.uy). Allí los chicos participaban resolviendo situaciones vinculadas a “buenos hábitos y pre-

vencción” y accedían a premios on line (MP4, pelotas, camisetas, etc).

El 28 de octubre se cerró el plazo de presentación de trabajos con un éxito rotundo. Se recibieron 90 trabajos provenientes de escuelas de todo el país y se registraron 32.155 visitas online al sitio del concurso. Del conjunto de trabajos recibidos, se procedió a la precalificación por el jurado correspondiente según se establecía en las Bases del Concurso. **De los trabajos seleccionados, se sorteó el ganador que fue la Escuela Nro. 7 de Mercedes, con el trabajo de 5to año, seudónimo “Gotitas”.**

El ganador se hizo acreedor al conjunto de premios establecidos (Premio Integrante, Equipo, Maestro, Escuela y Comunidad) en un evento de cierre que se realizó en Montevideo el 9 de diciembre de 2010 en Cooperativa Bancaria, donde se efectuó la exposición de todos los trabajos recibidos. Ese día además, los escolares visitaron las instalaciones de Radio Espectador y de SURCO, almorzaron en Mc Donalds y realizaron un recorrido por la capital. Finalmente se hicieron presentes en el salón del evento a las 15 hs. donde recibieron formalmente de manos de autoridades de SURCO y representantes del equipo organizador los premios. El cierre de la jornada fue



un divertidísimo espectáculo infantil de malabarismo, magia y humor, del que participaron y disfrutaron tanto los niños, como los maestros y los padres. Los premios entregados consistieron en: un MP4 para cada integrante del equipo, un viaje de fin de año con traslado, comidas, alojamiento y actividades de recreación de 2 días para toda la clase, el maestro y tres adultos responsables en el Campamento Juventus de La Floresta. Una póliza de seguro para protección de la escuela por un año. Una biblioteca completa para la escuela.

Un pasaje para el maestro, en base doble, a Buenos Aires con alojamiento y mini tour. El premio comunidad, consistente en la recuperación de un predio de la comunidad próxima a la escuela ganadora, mediante la plantación de árboles, quedó coordinado para efectivizarse en marzo de 2011 en el marco de la próxima Expoactiva junto a los escolares y representantes de las empresas organizadoras.

SURCO desea agradecer a las instituciones que compartieron con nosotros la propuesta de llevar adelante esta es-

tupenda iniciativa, a todas las escuelas del país, a los maestros y especialmente a todos los escolares por su participación, dedicación y alegría, que demostraron una vez más el potencial de la creatividad y el trabajo en equipo para CREAR UN MUNDO MEJOR.

El 28 de octubre se cerró el plazo de presentación de trabajos con un éxito rotundo. Se recibieron 90 trabajos provenientes de escuelas de todo el país y se registraron 32.155 visitas online al sitio del Concurso.



Poster promocional del concurso "Yo elijo crear un mundo mejor ¿y vos?"

## Sequías e inundaciones

Unidad de Seguros Agrícolas

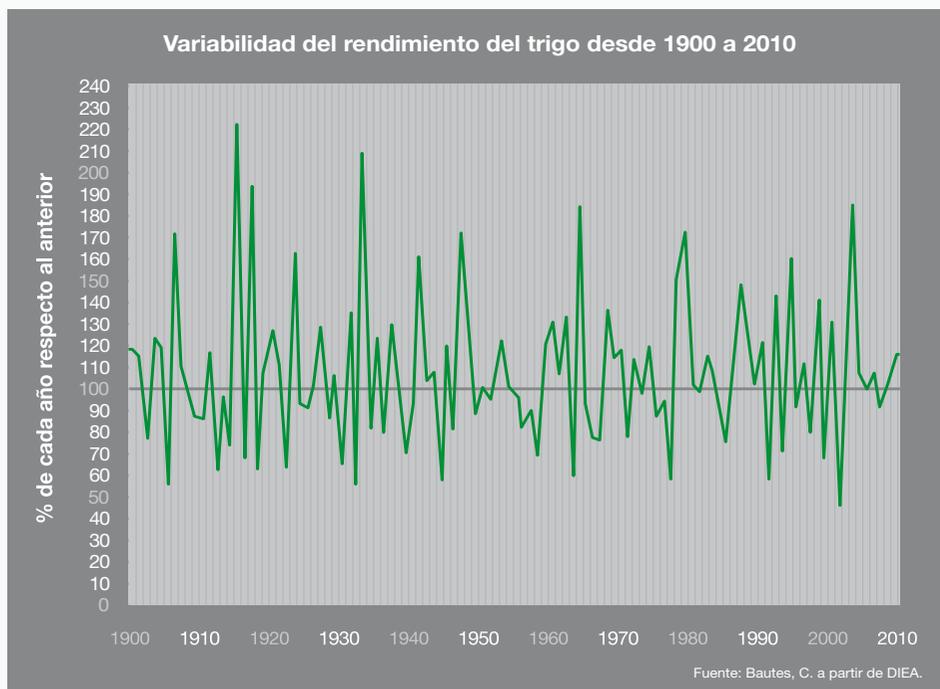
Una planta de Maíz, o de Arroz, o de Trigo, es un individuo que está preparado para desarrollarse en ciertas condiciones de temperatura (deberá acumular determinada cantidad de horas de frío o de calor), de luminosidad y de disponibilidad de nutrientes. El agua, en cantidades adecuadas sirve para transportar los nutrientes y, al mismo tiempo, para atemperar los efectos de las temperaturas muy altas o muy bajas.

Uruguay es un país con clima extremadamente variable. Ello se refleja en los cultivos. El gráfico muestra la variación del rendimiento de Trigo en cada año, respecto al año anterior, a lo largo de más de 100 años en Uruguay. Si bien los rendimientos han aumentado extraordinariamente, y también la superficie sembrada, sigue siendo muy importante el clima de cada año.

Los excesos de lluvias, o su falta, conocidos como excesos hídricos, inundaciones, y sequías, determinan muchas veces estas tremendas variaciones en el rendimiento de los cultivos.

Con este tipo de información –o al menos una parte importante de ella– las compañías de seguros y sus Actuarios estiman la probabilidad de ocurrencia de los fenómenos, las indemnizaciones a pagar y sus costos. Con estos datos presentan una tarifa en el mercado, así como un sistema de evaluación de daños.

En Uruguay, esta información no está relevada. En otras palabras: no hay conocimiento suficiente como para instrumentar una cobertura que –además– cuando ocurre, lo hace en forma catastrófica. A diferencia del Granizo o del Viento, que ocurren en forma localizada, las Sequías e Inundaciones suelen causar grandes



### ¿Qué se necesita para cubrir Sequías e Inundaciones?

Lo primero: INFORMACIÓN, datos estadísticos...

- ¿Cuántas veces ocurren situaciones de sequía (o inundación) en un determinado departamento o zona, a lo largo de los años?
- ¿Cuándo ocurren?
- ¿Cómo reacciona cada cultivo? ¿Y en cada etapa del ciclo de ese cultivo? ¿Qué indica la investigación?
- Cuando ocurre una sequía (o una inundación): ¿Cuáles son las pérdidas esperadas?
- ¿Cómo se comporta cada tipo de suelo, en cada época del año, con cada cultivo, frente a un exceso o un déficit hídrico?
- ¿Cómo se comporta cada variedad de un mismo cultivo?

daños en todo el territorio nacional y hasta regional; es decir que son riesgos catastróficos.

Tan catastróficos son que en la mayoría de los países las aseguradoras no pueden afrontarlo solas y por ello reciben apoyo (subsídios) del estado, como sucede en Europa, USA, Canadá, etc.

**No hay entonces condiciones en nuestro país –fundamentalmente información– para que hoy SURCO instrumente en forma responsable cobertura para Sequías e Inundaciones.**

Lo cual no significa que SURCO no estudie el tema y busque soluciones alternativas.

## SURCO y la búsqueda de la innovación

SURCO ha tenido una clara tendencia a buscar las mejores soluciones del seguro, es decir aquellas que brindan mejor protección al cliente. En 2003 el mercado del seguro agrícola en Uruguay mostraba un panorama cristalizado por decenas de años en cuatro coberturas básicas (Granizo, Viento, Helada, Incendio) y otra que –por la mala experiencia de 2001– ya no estaba en el mercado (Exceso Hídrico). En un intenso trabajo de equipo y atendiendo las necesidades de los clientes

SURCO creó siete nuevas coberturas (véase recuadro) entre 2003 y 2009.

Adicionalmente se desarrollaron desde SURCO mejoras sustanciales:

- La posibilidad de “cortar” superficie con el GPS para indemnizar daños localizados.
- La aceptación de cultivos de invierno sembrados asociados a Trébol Rojo
- La Solicitud Electrónica
- Los seguros Ajustables en Kilogramos y otras.

Esta vocación innovadora hace que se busque permanentemente la posibilidad de incorporar Sequía e Inundaciones a las coberturas ofrecidas.

**En el camino de estudio permanente de afinado y desarrollo de coberturas, es posible que en un futuro no lejano, SURCO pueda ofrecer paliativo a estos importantes problemas del productor agrícola.**



### SURCO desarrolló desde 2003 más de la mitad de las coberturas del mercado.

- Resiembra
- Bajas temperaturas en arroz
- Seguro ajustable en kg para soja, trigo y arroz
- Exceso hídrico (nueva concepción)
- Falta de piso a cosecha
- Helada en arándano
- Cosecha descartada
- Cvo. Hilerado en colza

### La innovación de los hechos.

SURCO ha tenido una clara tendencia a buscar las mejores soluciones del seguro, es decir aquellas que brindan mejor protección al cliente.

En un intenso trabajo de equipo y atendiendo las necesidades de los clientes SURCO creó siete nuevas coberturas entre 2003 y 2009.

# Conociendo a las personas que hacen SURCO

Arq. Andrés Pietropinto – Coordinador Regional de Fuerza de Ventas Sur



*El Sr. Andrés Pietropinto tiene 32 años, es casado y se desempeña en SURCO desde hace casi un año, en un proyecto de desarrollo del rol de Coordinador Regional de Fuerza de Ventas. Cuenta con formación en el área comercial, administración y es Arquitecto recibido de la Universidad de la República.*

## ¿Cómo evalúa personalmente este casi primer año de trabajo en SURCO?

De forma muy positiva, SURCO es una compañía de fuertes valores que cuenta con un grupo humano de destacar, tanto por su calidez como por su competencia. SURCO es una empresa en crecimiento y como tal me brinda muchos desafíos para afrontar en el futuro, que garantizan aprendizaje y trabajo en equipo. Esta experiencia me brinda un conocimiento más próximo al mundo del seguro, sobre todo en lo referente a un real entendimiento del propósito de contratar un seguro, llevar tranquilidad, protección y seguridad a nuestros clientes. Verlo desde dentro da la confianza que todo asegurado busca. Sumando a lo anterior, la experiencia de compartir los valores y principios cooperativos con énfasis en la solidaridad y el apoyo mutuo dejan un aporte muy importante en mi actividad.

## ¿Cuáles son las facetas que destacaría como de mayor interés de su actividad?

Se requiere trabajar constantemente en pos de ir logrando acuerdos entre las partes involucradas.

Otro de los aspectos, es la búsqueda y motivación de nuevos y actuales "talentos" en la fuerza de venta. Talentos que forman parte de nuestro equipo, compartiendo valores, visión y las dinámicas que SURCO posee.

Con el crecimiento de SURCO surge la necesidad de generar y mantener los vínculos comerciales que permitan una mayor penetración en el mercado.

Todos estos aspectos deben estar en equilibrio, cuidando día a día nuestra fuerza comercial, fundamental en cualquier compañía.

## ¿Cómo ve posicionada a la compañía en el mercado de seguros?

Hoy por hoy encuentro a SURCO en un lugar destacado y en continuo crecimiento. La empresa tiene un camino de desafíos y superación por delante.

Es de resaltar el interés de la Cooperativa por el asegurado, no sólo en el asesoramiento brindado sino también en el desarrollo de productos más ajustados a las necesidades de los mismos, mejorándolos o ampliándolos.

Es una buena oportunidad para, más que nunca, saber escuchar a nuestros clientes y poder lograr ser una de las empresas líderes en seguros del Uruguay, manteniendo el alto grado de responsabilidad y calidad de servicio, algo que el mercado comienza a visualizar como sello de la compañía.

## ¿Qué opinión tiene sobre la actividad de los corredores de Seguros?

Me gusta considerar a los corredores como profesionales en la venta de seguros. Los expertos en asesorar a los asegurados;

asesoramiento que genera relaciones duraderas y de confianza con características diferentes a otros rubros comerciales.

El corredor se transforma en una persona de referencia, siendo una característica distintiva que lo convierte en un verdadero "consejero".

## Ud. Trabaja en la zona Sur del país, ¿cuál es su visión acerca del mercado de seguros en la misma?

La zona Sur tiene variadas situaciones según la orientación. De todas formas, a modo general, se encuentra en ascenso. Un ascenso que comienza a acelerar y debemos aprovecharlo. El despertar, cada vez más, de la conciencia aseguradora sigue acompañando esta mejoría en la cantidad de coberturas que se toman.

A pesar de que se continúa con la polarización comercial en Montevideo, otros focos comienzan a destacarse nuevamente como en otras épocas.

## ¿Cómo visualiza a futuro la actividad comercial de la compañía?

Pienso que estamos y seguiremos en crecimiento. Acompasando este crecimiento nos encontraremos con el desafío de cambios en la estructura organizacional y en la formación continua del capital humano.

Basado en la capacidad y el buen relacionamiento del grupo, seguramente SURCO alcanzará puestos de mayor liderazgo en la producción aseguradora actualizando las propuestas con el fin de satisfacer las necesidades de una realidad cambiante.

El paso importante hacia la desmonopolización ya pasó, hoy tendremos que soñar en grande, un sueño que nos empuje a ir más allá de nuestros límites. SURCO necesita continuar apostando a su calidad y responsabilidad, características que harán la diferencia para seguir destacándose en el mercado, un mercado más competitivo con más operadores y variedad de productos.

DÉBITO DIRECTO CON TARJETA DE CRÉDITO

DÉBITO BANCARIO

DÉBITO DE SUELDO

