

EDICION  
ESPECIAL

48  
ANIVERSARIO  
1977-2025

# MERCADO Asegurador

REVISTA MENSUAL • AÑO XLVIII • N° 524 • ABRIL 2025 • REPUBLICA ARGENTINA • \$ 4.000

## XXXVI ASAMBLEA DE LA ASOCIACION PANAMERICANA DE FIANZAS

04-07 de Mayo 2025 • Buenos Aires • Argentina

PASA  APF

Asociación Panamericana de Fianzas  
Panamerican Surety Association

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

# Radiografía de Crédito y Caucción en Argentina

En el marco de la XXXVI Asamblea General de la Asociación Panamericana de Fianzas celebrada en Buenos Aires, invitamos a destacados actores del mercado a trazar los puntos claves que definen el presente y futuro de los ramos Caucción y Crédito.

Los primeros en tomar la palabra fueron Agustín Giménez y Santiago Seigneur, Directores de Fianzas y Crédito. Los ejecutivos compararon el volumen de operaciones en 2024 e inicios del 2025, y compartieron sus observaciones sobre las tendencias vigentes: “En 2024, cerramos con un volumen de primas que mostró un crecimiento real apenas por encima de la inflación. Considerando el desafiante inicio de año, creemos que fue un resultado satisfactorio.

Para 2025, comenzamos con expectativas moderadamente optimistas, confiando en la evolución de la macroeconomía y el desempeño de algunos sectores clave. En cuanto a las primas, se han mantenido en los niveles de los últimos meses de 2024. Si bien aún no se observa una gran recuperación, esperamos que en los próximos trimestres el mercado cobre mayor dinamismo”.

Desde Crédito y Caucción, Gonzalo Córdoba y Sebastián Guerrero, Presidente y Vicepresidente, respectivamente, ofrecieron una perspectiva similar: “El 2024 se presentó como un período de transición y grandes expectativas, en un contexto económico y macroeconómico desafiante. Aunque estas medidas afectaron la demanda de pólizas y el crecimiento en el corto plazo, a medida que la inflación interanual fue descendiendo, la compañía y el mercado fueron recuperando su actividad. El volumen total de operaciones de seguros de Caucción no creció, pero logramos mantener estable la cantidad de operaciones en un año difícil.

Durante 2024, se destacaron especialmente las operaciones vinculadas a las actividades aduaneras, así como sectores como petróleo, gas y litio; la obra pública estuvo prácticamente detenida, excepto algunos proyectos de envergadura ya iniciados. Hacia finales del año, se comenzó a estudiar un nuevo formato de participación privada en la obra pública, lo que abre una expectativa interesante de cara al futuro.

En 2025, estamos observando un aumento sutil pero sostenido en la cantidad de operaciones. Siguen siendo muy relevantes los sectores de energía (gas, petróleo, litio), y se suman operaciones vinculadas al sector automotriz”, aseguraron. Y prosiguieron: “Una tendencia destacada en 2024 fue el crecimiento de las garantías de



Agustín Giménez y Santiago Seigneur, Directores de Fianzas y Crédito



Gonzalo Córdoba y Sebastián Guerrero, Presidente y Vicepresidente de Crédito y Caucción

alquiler. La derogación de la ley de alquileres trajo mayor flexibilidad, lo que impulsó esta línea de negocio, consolidándose como una herramienta cada vez más valorada tanto por propietarios como por inquilinos.

De cara al futuro, el proyecto de Ley Bases y la salida del cepo, junto con reformas laborales, impositivas y estructurales, generan expectativas positivas. Se reconoce la necesidad de obras de infraestructura a nivel nacional, lo cual impulsará nuevamente la actividad, aunque todavía se están definiendo los formatos adecuados para su implementación. En este sentido, es probable que algunas provincias mantengan el esquema tradicional de contratación, mientras que a nivel nacional se avance hacia modelos con mayor participación privada”.

El siguiente en intervenir fue Mariano Nimo, Gerente General de Afianzadora Latinoamericana, quien sostuvo: “El ajuste fiscal realizado por la administración libertaria durante el 2024 tuvo su directo correlato en el volumen de operaciones dentro del ramo de Fianzas, con caídas promedios del 23% versus mismo periodo 2023.

Los inicios del 2025 comienzan a perfilar un nuevo protagonista del negocio, que está lejos de reemplazar la fuerte retracción del estado nacional, principal generador de demanda de los últimos 25 años del nicho caucionero.

Actividades puntuales, como la minería y las energías en sus distintas versiones son los principales promotores del negocio, acompañados lentamente por una aduana que comienza a alimentar la alicaída industria local. La tendencia transitará de la mano del privado, con puntuales actividades que motorizarán la economía 2025”.

Seguidamente, Antonio Iglesias Giménez, Jefe de Seguros de Caucción de Mercantil Andina observó: “Ante la baja de-

manda de garantías asociadas a la obra pública, el mercado busca reemplazar, o en su defecto, suplir dicha demanda con riesgos que hasta hace unos años no estaban dentro del apetito de las compañías aseguradoras de nicho Caucción. Un ejemplo claro son las Garantías de Alquileres Particulares.

El volumen de operaciones del 2024 y el comienzo del 2025 no ha variado mucho, pero se nota la fuerte caída en las primas generadas años anteriores, alimentadas por las obras públicas y sus respectivos suministros”.

Más adelante, Gustavo Guereña, Gerente de Caucción de Allianz Argentina, declaró: “En 2024, hemos logrado un excelente volumen de primas, alcanzando una participación de mercado del 3,8% y posicionándonos en el noveno lugar en producción. Además, experimentamos un crecimiento del 140% en comparación con el cierre de 2023, siendo la segunda compañía dentro del top 10 con mayor crecimiento en primas.

Hemos comenzado el 2025 de la mejor manera, con altas expectativas respecto al crecimiento económico proyectado a principios de año. Este será un año desafiante debido a los cambios previstos en la administración pública y las expectativas de crecimiento. No podemos ignorar los cambios que puedan surgir, especialmente las modificaciones estructurales en los nuevos productos que podrían comercializarse, como las nuevas coberturas aprobadas por la SSN en garantía de cumplimiento para la red federal de concesiones de seguros de concesión (Res 157-2025 SSN). Sin duda, esta cobertura deberá encontrar operadores interesados en suscribir negocios con este producto y reaseguradores dispuestos a brindar soporte”.

Luego, Juan Devoto, Gerente General de Compañía de Seguros INSUR, remarcó: “Durante 2024 observamos un escenario complejo pero dinámico en el mercado de seguros de caucción. Si bien la incertidumbre macro y la caída de algunas líneas tradicionales generaron desafíos, logramos sostener un nivel de actividad sólido, apoyados en una estructura operativa eficiente y una

red de productores bien posicionada. En lo que va del 2025 vemos una recuperación parcial en algunos sectores y un cambio en la composición del portafolio.

En términos generales, advertimos una tendencia hacia la búsqueda de instrumentos más ágiles y versátiles por parte de los tomadores, lo cual abre nuevas oportunidades pero también impone la innovación constante en productos y procesos”.

Por último tomó la palabra Amilcar Guidotti, Presidente de PREMIAR, quien se mostró optimista respecto al volumen de operaciones en 2024, y agregó: “Si bien somos una compañía nueva, seguimos con muy buen crecimiento de operaciones comparado con el año anterior. En cambio, el arranque en este 2025 no ha sido tan positivo y hemos visto una caída en la cantidad de operaciones, lo que esperamos podamos revertir prontamente, producto de una mayor actividad económica y nuestra apertura de agenda en el interior del país”.

Cerrando la rueda, José de Vedia, Presidente de Aseguradores de Caucciones, declaró: “En el año 2024 tuvimos un volumen de operación de casi 5 billones de pesos. Aunque el inicio del 2025 no ha sido tan bueno para el ramo de caución, creemos que se puede ir reactivando a medida que se concreten más oportunidades de negocios en un entorno de mejor crecimiento”.

### Crecimiento del Ramo

Algunos sectores de los seguros de Caución mostraron más crecimiento en los últimos meses. Los especialistas comentaron cuáles fueron esos sectores y las razones de su crecimiento.

Nimo destacó los anticipos financieros en moneda dura (USD), principalmente en actividades de extracción y energías convencionales, y agregó: “El alquiler es otra línea en auge, con el regreso de la oferta debido a la abolición de la ley de alquileres, que devolvió disponibilidad de unidades, bajando el precio de los arrendamientos un 30% promedio. Luego vienen las contractuales privadas, que de mano de la inversión privada empiezan a ganar terreno en el perfil de cartera de las compañías especialistas del mercado. El nicho de seguros de Caución judiciales sigue avanzando, de manera lenta pero constante, con cada vez mayor aceptación en los tribunales de todo el país”.

Guidotti se mostró de acuerdo con su colega y sostuvo: “Las líneas de negocio con mayor crecimiento han sido las garantías judiciales, los *completion bonds* (garantías de cumplimiento a favor del financista) y, especialmente, el *fronting*. Cuando las empresas



Mariano Nimo, Gerente General de Afianzadora Latinoamericana



Antonio Iglesias Giménez, Jefe de Seguros de Caución de Mercantil Andina

argentinas consolidadas no encuentran productos o negocios que alimenten su *backlog* debido a la falta de actividad económica en el país, comienzan a explorar alternativas fuera de Argentina. Generalmente, esto ocurre en países de Latinoamérica donde ya tienen operaciones o filiales establecidas”, razonó.

Devoto, por su parte, consideró: “Las líneas que más crecieron fueron las vinculadas a la gestión de garantías en instancias contractuales y administrativas, tanto privadas como públicas. Esto respondió a varios factores: la necesidad de asegurar obligaciones en contextos de mayor litigiosidad y controles más estrictos, una mayor comprensión en el mercado sobre las ventajas del seguro de caución respecto a otras garantías, y un fortalecimiento del canal de productores especializados, que permitió una llegada más directa y efectiva a los clientes finales”.

A su vez, Córdoba observó un crecimiento sostenido en el ramo de seguros de Caución, impulsado por factores económicos, regulatorios y sectoriales que están generando nuevas oportunidades para el sector. Y detalló: “Se destaca el aumento de operaciones vinculadas a proyectos en las industrias de energía y minería, especialmente aquellos relacionados con recursos estratégicos como el gas, el petróleo y el litio. Estos sectores continúan mostrando dinamismo tanto en contrataciones del ámbito público como del privado, y representan un motor clave para el desarrollo de nuestra actividad.

Por otro lado, estamos viendo una reactivación del comercio exterior, que impacta directamente en el crecimiento de las garantías aduaneras. Esto se debe en gran parte a la recuperación de exportaciones e importaciones, y a la activación de industrias como la automotriz y otras que utilizan el régimen de importación temporaria en sus procesos productivos.

Asimismo, una de las líneas que ha mostrado un crecimiento particularmente relevante es la de garantías de alquiler para vivienda. La derogación de la ley de alquileres trajo mayor flexibilidad al mercado inmobiliario, y ante el aumento generalizado de los valores locativos, el seguro de Cau-

ción se posiciona como una solución eficaz, accesible y con gran potencial de crecimiento. Esta tendencia se sostiene gracias a la demanda insatisfecha que aún persiste en el mercado de alquileres.

En resumen, el crecimiento de nuestra cartera en los últimos meses ha estado principalmente impulsado por la expansión de sectores estratégicos como energía, minería y comercio exterior, así como por la consolidación del seguro de caución como una herramienta clave en el mercado de alquileres”.

Desde Fianzas y Crédito, Seigneur y Gimenez comentaron: “El crecimiento ha estado vinculado a ciertas industrias. Los sectores que lideran la recuperación económica son energía, minería y servicios, que, en mayor o menor medida, generan un efecto cascada dentro de su ecosistema, beneficiando a subcontratistas y proveedores.

Este crecimiento se explica por el posicionamiento estratégico de Argentina, tanto en minerales como en hidrocarburos. Vaca Muerta aporta el 55% del petróleo y el 50% del gas producidos en el país en el 2024, consolidando su papel clave en la matriz energética nacional”.

Por su parte, desde Mercantil Andina comentaron: “Luego de analizar el mercado y ofrecer mejoras que otros jugadores de la rama no ofrecen, aumentamos el número de operaciones de garantías de alquiler particular. Hicimos un producto más acorde a las necesidades de nuestros tomadores, como así también de los beneficiarios.

Por otro lado, incrementamos nuestra participación en contratos de obras y suministros entre privados, a raíz de una fuerte presencia en todo el territorio y la gran cantidad de constructoras y empresas de servicios operativas con riesgos vigentes en otras ramas, dentro de nuestra compañía”.

En tanto, Guereña destacó: “Hemos observado una marcada tendencia a compensar la caída del negocio tradicional de caución de garantías contractuales y aduaneras con otras familias de productos, como las garantías judiciales y de alquiler. Ambas han visto un incremento en el volumen de operaciones por motivos distintos.

Las garantías judiciales han aumentado debido a una mayor litigiosidad, producto de los cambios sociales y económicos, así como de la prolongada crisis económica. Por otro lado, las pólizas de alquiler han experimentado un crecimiento gracias a la paulatina recomposición del mercado de alquileres, resultado de la derogación de la Ley de Alquileres Nro 27551 mediante el DNU 70/2023”.

Por último, De Vedia marcó: “Las garan-

tías con mayor crecimiento son las de obra pública y privada y garantías judiciales. En la obra pública la cantidad de pólizas está siendo mayor aunque con menores sumas aseguradas y una gran proporción de suministros públicos que son lo que se suele necesitar para abastecer a dependencias del Estado.

En cuanto a las garantías judiciales, vemos que el crecimiento se da por un mayor uso y conocimiento de estas garantías que cada vez son más aceptadas por los jueces. Además, nuestra Compañía ya es reconocida por su *expertise* y velocidad de respuesta en el tema, incluso en el análisis de riesgo de causas complejas”.

### Suspensión de la Obra Pública

En contrapartida a lo expuesto anteriormente, la suspensión de la obra pública tuvo un fuerte efecto negativo en el sector. Nimo lo calificó como un cimbronazo para un negocio muy acostumbrado a su intensa intervención, y afirmó: “Calculamos una merma del casi 20% de la facturación, producto del cierre de la billetera nacional para financiar obras. Esta quita es uno de los responsables de la *performance* de Caución en los últimos números oficiales de la SSN, donde el nicho fue uno de los que más perdió frente a la ralentizada inflación”.

En este sentido, Guerrero analizó: “Las medidas implementadas por el Gobierno con el objetivo de alcanzar el superávit fiscal, tuvieron un impacto directo en el sector de la obra pública. El Estado, que históricamente fue el principal motor de este tipo de proyectos, pasó a suspender nuevas iniciativas, manteniendo únicamente aquellas que ya se encontraban en ejecución.

En el caso particular de Crédito y Caución, la participación en obra pública está concentrada mayormente en grandes proyectos, con una exposición limitada en las obras provinciales. Por esta razón, el impacto negativo que generó la suspensión de nuevos desarrollos no se sintió de forma tan significativa en nuestra cartera como sí ocurrió en otras compañías del mercado.

Nuestra diversificación y el foco en otras líneas estratégicas nos permitieron sostener un buen desempeño general, sin grandes afectaciones en los resultados. De cara al futuro, seguimos con atención el avance de los grandes proyectos de inversión, tanto públicos como bajo esquemas de asociación público-privada (como oleoductos, gasoductos, plantas de GNL, entre otros). Este tipo de desarrollos demandará diversas formas de garantías, donde el seguro de caución jugará un rol clave, abriendo nue-



Gustavo Guereña, Gerente de Caución de Allianz Argentina



Juan Devoto, Gerente General de Compañía de Seguros INSUR

vas oportunidades para nuestra actividad”.

En tanto, desde Allianz, Guereña remarcó: “En nuestro caso, tuvo un cierto impacto, pero no fue lo suficientemente significativo como para poner en riesgo nuestro negocio, ya que no superó el 8% del total de nuestra cartera. Esto se debe a que, hace aproximadamente 10 años, decidimos no considerar la obra pública como un negocio estratégico”.

Luego, Devoto comentó: “Esta medida tuvo un impacto importante en nuestra cartera, lo que nos llevó a redireccionar esfuerzos hacia líneas con mayor dinamismo. Si bien el impacto se sintió en términos de volumen, mantuvimos estables los resultados gracias a una administración prudente del riesgo y una estructura de costos flexible, que nos permitió adaptarnos al nuevo escenario”.

Desde Fianzas y Crédito, afirmaron que el impacto fue más fuerte en los primeros meses de 2024. Luego algunas obras fueron retomadas por las provincias o recibieron financiamiento internacional, lo que ayudó a mitigar la caída: “Las obras públicas pendientes para el desarrollo de sectores claves del país, deberán buscar mecanismos de financiamiento privado. Para ello, es fundamental el acomodamiento de la macro para lograr la confianza del inversor en el país”, consideraron.

Por su parte, Giménez, de Mercantil Andina, expuso: “El mayor impacto en nuestra cartera, hablando puntualmente de la obra pública, es la falta de contratos colosales, cuyas sumas a garantizar, así como las primas generadas, eran enormes. En algunos casos las refas en cartera suplen la falta de grandes negocios, pero es una tendencia a la baja. De todas maneras, nos enfocamos en potenciar las carteras de nuestros productores, a los cuales vemos como clientes”.

Por su parte, Guidotti aseguró que, en PREMIAR, la suspensión en la obra pública no fue tan fuerte como en el resto de las compañías”. Y de Vedia, agregó: “El impacto vino por la menor cantidad y montos de las pólizas y también por la cobranza a las empresas que tenían contratos que se suspendieron. Como se pudo ver a lo largo del año

pasado, hubo reclamos sectoriales y reducciones en los pagos que afectaron a estas empresas y, como consecuencia, a las compañías de Caución.

Por otro lado, estamos viendo cómo algunas provincias comienzan a reactivar contratos, sea por convenios con el Gobierno Nacional o por tener un buen equilibrio presupuestario con el cual pueden tomar fondeo para proyectos clave”.

### Amenazas

El siguiente punto puesto a debate fueron las amenazas que enfrenta el ramo. Al respecto, Devoto afirmó: “La mayor amenaza radica en la inestabilidad normativa y económica local, que genera incertidumbre en los tomadores y dificultades para proyectar escenarios de riesgo. A ello se suma la competencia desleal por parte de operadores que no sostienen una política técnica adecuada, lo que pone en riesgo la sustentabilidad del sistema. También advertimos que persiste el desconocimiento sobre las características propias del seguro de caución, lo que puede dificultar su aceptación o correcto uso por parte de algunos actores del sistema”.

Giménez coincidió con Devoto y amplió: “La principal amenaza es el desconocimiento por parte de los actores privados y de la administración pública. Para superar esta barrera, es fundamental hacer docencia, con el objetivo de difundir el valor del seguro de caución y la seguridad que brinda la presencia de un garante solvente y regulado por la SSN en los contratos y en la economía en general”.

Guidotti, por su parte, apuntó a las garantías a primer requerimiento: “En caso de avanzar con este tipo de fianzas, se limitará de manera sustancial el mercado y producirá resultados negativos importantes. En países cercanos a nosotros podemos observar cómo se disparó la siniestralidad y no solo trajo pésimos resultados, sino que los reaseguradores se alejaron de esos mercados”.

En cambio, desde Crédito y Caución consideraron: “En el contexto actual, una de las principales amenazas para el desarrollo de los seguros de caución radica en la posible volatilidad del marco regulatorio. Se prevén modificaciones en aspectos impositivos, tributarios, laborales y económicos que, en su conjunto, podrían impactar en la dinámica del mercado y en determinadas coberturas.

Si bien algunos cambios normativos podrían derivar en la desaparición o transformación de ciertos productos, este escenario también puede abrir la puerta a nuevas

oportunidades.

Nuestro enfoque está puesto en la innovación, en la optimización de nuestras capacidades y recursos, y en sostener una presencia sólida y proactiva”.

En este punto intervino Nimo, quien observó amenazas vinculadas a una oferta sin precedente de aseguradoras operando en el ramo, mientras que el mercado no crece desde hace más de una década: “Esto genera que el *pricing* siga cayendo como tasa promedio”, señaló. Además, agregó: “Una carga impositiva fuerte, y ratios de cobranza deficitarios también generan un combo complejo, que provocan un desgaste financiero a los capitales de las compañías.

Y la baja penetración del producto en el asegurado privado requieren de una profunda concientización del rol del seguro de caución en la cadena de valor de la PYME argentina”. Por otra parte, de Vedia caracterizó: “El mercado de Caución está en una coyuntura muy interesante. Por un lado el freno a la inflación impacta positivamente en la rentabilidad pero, por el otro, la fuerte caída de la actividad en las constructoras es una alerta de riesgos agravados que habrá que gestionar con prudencia. En ese sentido, sostener un adecuado nivel de tasas de prima y de políticas de suscripción es clave para mantener baja la siniestralidad. Con un mercado con tantos operadores suele primar el apetito comercial y puede perderse el sentido del negocio pero confiamos en la buena experiencia que hemos tenido en otras etapas de mercados agresivos”.

Por su parte, Guereña afirmó: “Si el proceso de crecimiento incipiente se detiene, será motivo de gran preocupación en nuestro mercado. Si a esto le sumamos un aumento de la siniestralidad, podría ser una combinación complicada para el negocio. Además, enfrentamos otras amenazas, como el aumento de empresas que emiten fianzas privadas sin ningún tipo de control, más allá de lo que impone la Ley de Sociedades. Muchas de estas empresas operan sin el mismo nivel de supervisión y control que las compañías de seguros, que deben cumplir con las normativas de la SSN y contar con el reaseguro adecuado para la suscripción de negocios. Esto puede generar una competencia que no siempre es equitativa”.

### Nuevas Necesidades y Cambio Climático

A continuación, consultamos a los ejecutivos por sus expectativas a futuro en el sector.

En este aspecto, Nimo manifestó: “El fu-



Amílcar Guidotti, Presidente de PREMIAR



José de Vedia, Presidente de Aseguradores de Caucciones

turo parece estar de la mano de la iniciativa privada, con productos que se ajustarán a nuevas necesidades emergentes, y una orientación hacia los riesgos financieros.

Por otro lado, como compañía de triple impacto, Afianzadora viene trabajando la temática del cambio climático desde hace más de 10 años, con políticas que van desde minimizar la huella de carbono, hasta generar planes de proveedores donde su elección se prioriza a partir de sus prácticas sustentables, más que la conveniencia en el precio”.

González mostró un análisis similar: “Estamos presenciando una transición de una matriz de negocios con financiamiento público a contratos con financiamiento privados, lo que representa un cambio significativo en el mercado. El seguro de Caución ha sufrido pocas modificaciones desde su creación en la década de los 60, por lo que este contexto brinda una oportunidad para modernizarlo y adaptarlo a las nuevas necesidades. La clave está en escuchar las necesidades de los clientes y ser innovadores, diseñando garantías que se adapten a las nuevas modalidades de contratación.

En cuanto al cambio climático, su impacto es innegable en distintos ámbitos de la economía, y nuestros clientes no son la excepción. No obstante, por el momento no observamos un efecto directo en los seguros de caución”.

Seguidamente, Guereña declaró: “El futuro del seguro de Caución en Argentina presenta oportunidades interesantes, especialmente si la economía logra crecer. Aunque hay muchos operadores en el mercado, la diferenciación a través del servicio, la suscripción, la calidad de los reaseguradores y el patrimonio de las compañías puede ser clave para destacar. Las oportunidades más prometedoras surgirán de la inversión en la matriz energética del país y del ecosistema de empresas operadoras y prestadoras de servicios que participan en el desarrollo de los mercados de energías renovables. Este sector está en expansión y puede ofrecer un crecimiento sostenible

para las compañías de seguros de caución”.

Luego, Gimenez, acotó: “Más que nuevos productos, creo que hay que generar nuevas demandas. Eso hará crecer en cascada el resto de las necesidades”. Continuó Guerrero, quien consideró: “El futuro del seguro de Caución en Argentina se vislumbra con un importante potencial de crecimiento, especialmente a partir de la proyección de inversiones en sectores estratégicos como la infraestructura, la mi-

nería, las energías renovables y proyectos vinculados a la exportación de GNL. Este escenario plantea una mayor demanda de garantías específicas que acompañen estos desarrollos, consolidando al seguro de caución como una herramienta clave para facilitar y respaldar este tipo de iniciativas.

En relación al cambio climático, los nuevos desafíos globales exigen que los proyectos se realicen de forma responsable, cumpliendo con las normas medioambientales y respetando criterios de sostenibilidad. En este sentido, los principios ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza) ya forman parte del análisis de riesgo y de la planificación a largo plazo de muchos actores del mercado. Argentina, además, se posiciona favorablemente en el mapa global como un país con baja polución, lo cual es una ventaja que debe conservarse.

Nuestra mirada a futuro está puesta en acompañar estos procesos con soluciones innovadoras, sustentables y alineadas con las nuevas demandas del entorno, sin perder de vista nuestro compromiso con la calidad del servicio y el desarrollo sostenible”.

A su turno, De Vedia explicó: “El futuro del seguro de Caución en Argentina puede ser prometedor en la medida que la macroeconomía termine de estabilizarse y se generan condiciones favorables para los negocios. En cuanto a nuevos productos, estamos analizando los seguros de caución para la red federal de concesiones y las coberturas que se instrumenten para el RIGI”.

La ronda continuó con Guidotti, quien se mostró optimista: “La oportunidad del seguro de Caución está en acompañar el crecimiento aportando las garantías que se van a estar requiriendo”. También Devoto se pronunció con optimismo: “El futuro para el sector es prometedor, aunque condicionado a la evolución del contexto país. Vemos oportunidades claras de crecimiento en sectores donde aún no se ha explotado plenamente su potencial, y por eso estamos trabajando en el desarrollo de productos más flexibles.