

ecoVIOX<sup>®</sup> in Von Der Thusen  
Air Purifier



**Eduardo Von Der Thusen**  
CEO de Von der Thusen Seguros (Argentina)

**Brevemente, podría contarnos sobre la empresa/organización: trayectoria, rubo, dimensión, dónde operan, cuántos empleados tienen.**

- Somos una empresa con más de 30 años de trayectoria en el mercado de seguros contando como clientes a empresas constructoras, distribuidoras, prestadoras de servicios y manufactureras además de clientes individuales que aseguran con nuestra empresa viviendas, instalaciones, vehículos y demás bienes personales.  
Recibimos diariamente a decenas de clientes en nuestras oficinas de Argentina donde asesoramos y prestamos servicios.

**¿Cuándo y cómo comenzaron a implementar espacios bioseguros? ¿Qué tecnologías están incluyendo? ¿Qué otros protocolos o acciones están considerado para mejorar la bioseguridad de sus instalaciones?**

- Nuestra vinculación (dada su condición de clientes) con sendas empresas enfocadas en el tema de crear ambientes bioseguros, nos permitió encontrar una solución eficaz y ajustada a nuestros recursos a una problemática que veníamos observando y que nos generaba inquietud tras el avance de la pandemia del COVID 19: la preservación y el cuidado de la salud de las personas que trabajan con nosotros, sean personal propia ó clientes .



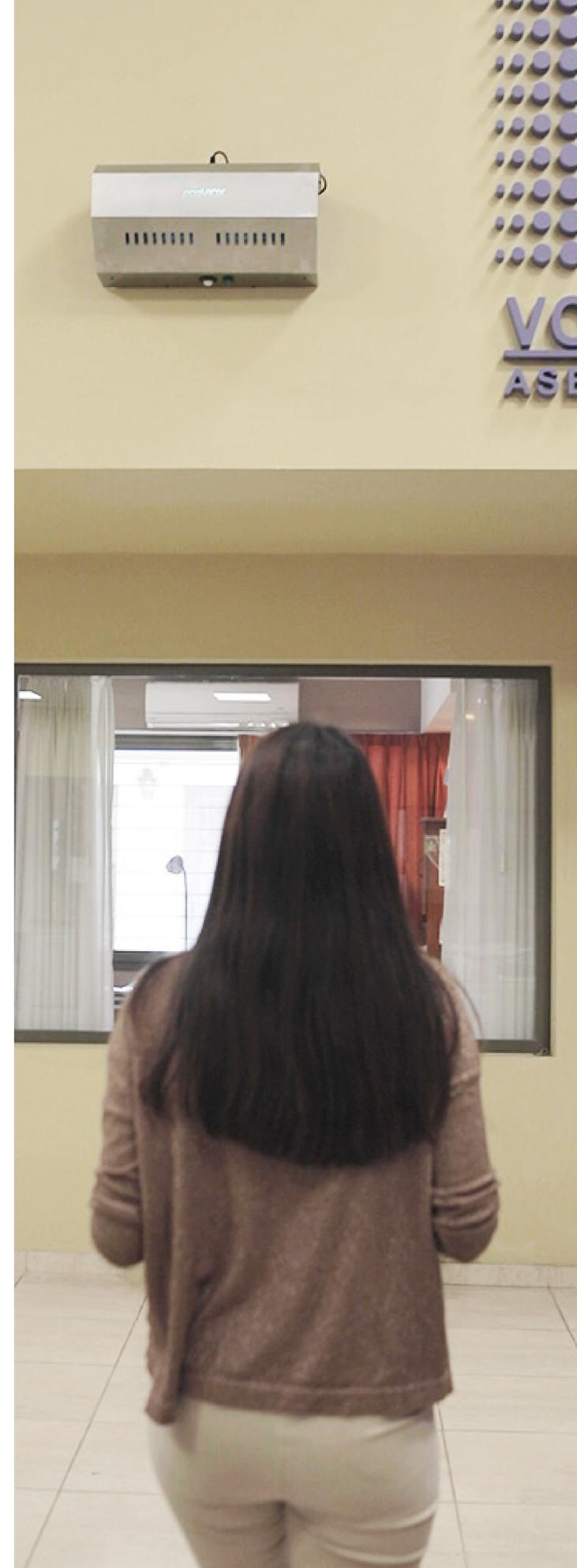
## ¿Cómo les resultó su instalación en cuanto a tiempos y actividades de concientización para con los usuarios?

- Fue una sorpresa encontrar una excelente oportunidad para ofrecer a nuestros clientes: los equipos compactos para vehículos. Quienes tienen flotas de camiones de transporte o vehículos livianos en diferentes tipos de obras, fueron quienes rápidamente adoptaron la idea de cuidar a su propia gente con los mencionados equipos.

En el caso de nuestra empresa ajustamos nuestras actividades a las normas impuestas por las compañías aseguradoras y las reforzamos con la instalación de equipos en nuestras oficinas.

## ¿Consideran que estas tecnologías terminan siendo una inversión al permitir una mayor productividad, más reputación entre clientes o bien una ventaja competitiva frente a la competencia?

- Ambas cosas, son una inversión sumamente provechosa porque preserva uno de los activos más importantes de nuestra organización: las personas; y por otro lado nos agrega una ventaja a la hora de poder ofrecer a nuestros clientes y a muy bajo costo soluciones para necesidades nuevas que no asocian directamente a nuestros servicios y así sorprenderlos positivamente y ayudar a fidelizarlos.



¿Creen que estos espacios seguros 'llegaron para quedarse o son transitorios por la pandemia? ¿Cuáles creé que será los nuevos estándares en la materia de cara al futuro?

- Absolutamente y el ejemplo mencionado de los equipos compactos de purificación de ambientes así lo demuestra.

¿Cómo se adaptan sus clientes, proveedores o empleados a estas tecnologías? ¿Podría contar alguna anécdota referida al uso del producto o en general sobre el tema de la bioseguridad?

- La adaptación ha sido rápida ya que la problemática también surgió de manera repentina y se valoró la posibilidad de respuesta ajustada en tiempo a esa necesidad. El impacto positivo lo demuestra el comentario que nos hiciera un cliente vinculado a la obra pública (rutas) que logró retomar obras en curso gracias a la posibilidad de asegurar los vehículos en que sus inspectores (y los de la empresa estatal contratante) podrían trasladarse. El mensaje nos llegó no directamente de los responsables de la empresa sino indirectamente de la esposa de uno de ellos quien nos comentó que uno de sus hijos pequeños, en una actividad educativa realizada a distancia, había dibujado a su padre en un vehículo con algo así como un equipo que lo protegía "de cosas malas" en el ambiente.



## Entrevista

<https://drive.google.com/file/d/1vsGukY2cjYykSrCBlQ2uxS1SMdRsHxv4/view?usp=sharing>

ecoVIOX<sup>®</sup>  
Air Purifier