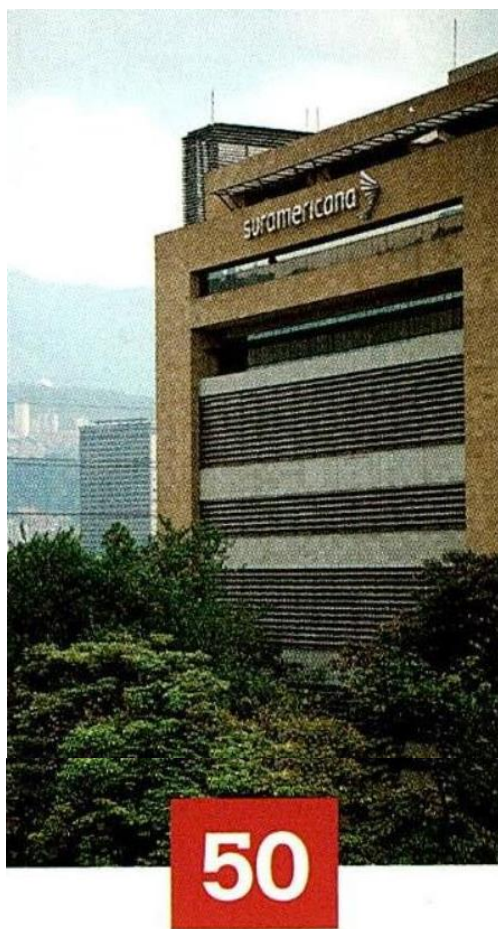


Fuente

Fecha

América Economía

21/Feb/2017



EXPANSIÓN FINANCIERA

Con su más reciente compra,
el Grupo Sura crece en el
negocio latinoamericano
de seguros, pero, a la vez,
enfrenta retos locales en Brasil
y Argentina.

SEGUROS SIN FRONTERAS

Con la compra de RSA, el Grupo Sura dinamiza su presencia en el mercado latinoamericano de seguros generales. Según los analistas, pese a la coyuntura económica de la región, los nuevos mercados a los que ingresó la multilatina tienen un fuerte potencial.

POR HUGO FLORES CORDOVA, SANTIAGO DE CHILE

Es habitual que ejecutivos como David Bojanini, CEO del Grupo Sura, tengan que viajar de forma intensa por América Latina. La complejidad de los negocios de Sura –seguros, inversiones y pensiones– en la región y su presencia en varios países motivan esta rutina. Pero a partir de 2016, esta se volvió más intensa. Las fronteras del grupo financiero en el campo de los seguros se expandieron. A través de Suramericana, filial del conglomerado, se cerró la adquisición, a mediados de año, de la británica RSA Insurance Group en América Latina, firma especializada en seguros generales, por un valor de £ 403 millones (US\$ 614 millones). Con ello, el grupo con sede en la ciudad de Medellín solidificó aún más su presencia en el mercado asegurador latinoamericano.

La compra le abrió a Suramericana –la empresa responsable del negocio de seguros de vida y no vida del Grupo Sura– las puertas a cinco nuevos mercados: Uruguay, Argentina, Chile, México y Brasil. Así, estas plazas se añadieron a las operaciones que ya tenía Suramericana en Colombia, Panamá y República Dominicana. Con la adquisición, la empresa financiera también totaliza 15,6 millones de clientes en toda América Latina, lo que la convierte en una de las mayores asegu-

“En la medida en que tengamos más productos, el acompañamiento será mucho más completo. Justamente, esta adquisición nos permite brindarles una mayor gama de soluciones a las personas”, dice David Bojanini, CEO del Grupo Sura.

radoras de la región. “La filosofía corporativa del grupo Sura es acompañar a las personas a lo largo de su ciclo de vida a través de productos financieros para que resuelvan sus necesidades. En la medida en que tengamos más productos, el acompañamiento será mucho más completo. Justamente, esta adquisición nos permite brindarles una mayor gama de soluciones a las personas”, dice David Bojanini, CEO del Grupo Sura.

Detrás de la adquisición

Los analistas consultados tienen una opinión neutra sobre esta adquisición. En el frente negativo, señalan que esta no ha beneficiado al desempeño bursátil del Grupo Sura. Así, el crecimiento del

precio de la acción del Grupo Sura, del 4 de enero (primer día hábil de 2016) al 12 de diciembre fue de 6,3%, mientras que el retorno de la Colcap –índice bursátil que refleja las variaciones de las acciones más líquidas de la Bolsa de Valores de Colombia– fue 17,1% en ese mismo periodo.

“Creemos que este resultado se debe a la mayor exposición que tiene Sura a nivel de América Latina. Si bien al estar en más países de la región minimiza sus riesgos, lo que es bueno, también está expuesto a países con menores crecimientos. Ambos temas se neutralizan”, dice Steffania Mosquera Linares, analista de riesgo variable de Credicorp Capital Colombia.

En el largo plazo, tanto Mosquera como Camilo Forero, director de acciones de Credicorp Capital Colombia, coinciden en que hay que analizar el componente estratégico de la compra. “Si bien puede agregar algo de incertidumbre en el corto plazo, dado el estado de la economía brasileña y de alguna forma las expectativas que hay sobre Argentina, en el largo plazo le añade presencia a Sura en nuevos países, aumenta clientes en un 50%, permite tener ingresos más diversificados, etc.”. Para Forero, es apresurado hacer un juicio sobre la pertinencia de la compra, teniendo en cuenta que no ha pasado más de un año y coyunturalmente el escena-



David Bojanini,
CEO del Grupo
Sura.

rio es difícil en la región en términos de crecimiento. "Pero pensando en un largo plazo, sí puede tener un impacto positivo", dice el analista.

Para José Montaña, analista *senior* de Moody's, la adquisición ha sido positiva desde el punto de vista estratégico. "Esta

demuestra una gran confianza en el desarrollo del sector asegurador en América Latina. En el caso de la operación colombiana, hemos visto cómo Sura [este año] ha podido controlar la siniestralidad tanto en la compañía de seguros generales como en la de vida. Esto ha provocado

que las dos tengan buenos resultados al tercer trimestre de 2016", afirma. De hecho, todo el Grupo Sura reportó en el tercer trimestre de 2016 ingresos operativos por 4,3 billones de pesos colombianos (alrededor de US\$ 1.419 millones), lo que significó un incremento –medido en moneda colombiana– de 37,6% respecto al mismo periodo de 2015. En el mismo trimestre, el Grupo Sura registró una utilidad neta de 439.000 millones de pesos colombianos (alrededor de US\$ 142 millones), lo que implicó un aumento de 49,3% en comparación con el mismo lapso del año anterior.

Hablando de gigantes

En México, operación en donde no tenían presencia en seguros generales pero sí en el rubro de seguros de vida y pensiones, el balance del Grupo Sura también es positivo. "Los resultados de la adquisición han sido buenos. En el mercado mexicano ellos operaban con seguros de vida y productos de pensiones (a través de Sura Asset Management). La compra de RSA representa una diversificación. Y eso es un efecto positivo, ya que se incorpora una cartera amplia de participaciones en diferentes nichos. RSA era una de las 20 mayores compañías de seguros del mercado mexicano", dice Francisco Uriostegui, analista de Moody's.

Para la agencia de calificación de riesgo, luego de la adquisición, Suramericana continuará incrementando su presencia de mercado en México, ya que los negocios de seguros generales en este país han crecido fuertemente, y todavía están lejos de llegar a su máxima capacidad. "La presencia durante largo tiempo de RSA en el mercado mexicano fortalece la participación de Suramericana en este país. Es un aspecto importante a tener en cuenta que RSA México posee el *know how* técnico para impulsar el desempeño