



Família Casanueva (da esquerda para a direita): Juan Ignacio Casanueva, Santiago Casanueva, José Antonio Casanueva, Francisco Xavier Casanueva. Em baixo: Don Carlos Casanueva
 Família Casanueva (left to right): Juan Ignacio Casanueva, Santiago Casanueva, José Antonio Casanueva, Francisco Xavier Casanueva. Bottom: Don Carlos Casanueva

Um grande grupo económico de matriz familiar

A great corporate group with family roots



Começou quase por acaso e hoje é um dos principais grupos empresariais do México e uma referência da América Latina na actividade seguradora. A ambição do Grupo CP é ser líder de mercado, mas os valores serão sempre familiares.

It started almost by chance. Today, it is one of Mexico's leading corporations and a household name in Latin American insurance market. Grupo CP aims for market leadership, but will never lose sight of its family values.

Para grandes males, grandes remédios. Um desses azares da vida levou Manuel Casanueva Garcia a perder o negócio de família, uma loja de ferragens e vidraria. Quando decidiu começar do zero, escolheu o sector dos seguros sem saber que estava a lançar as bases daquele que viria a ser um dos mais relevantes grupos empresariais mexicanos. Corria o ano de 1963 e o repto era criar, do nada, uma carteira de clientes. Num dia vendiam um seguro automóvel, noutro, um seguro de vida ou

Extreme conditions demand extreme solutions. When events took a turn for the worse, Manuel Casanueva Garcia lost his family business, a hardware and glazing store. He decided to wipe the slate clean and picked the insurance sector. Little did he know that he would lay the groundwork for one of the foremost corporate groups in Mexico. The year was 1963. Manuel had to develop a client portfolio from scratch. One day they'd be selling car insurance, the next it would be life or

“A combinação entre família e instituição é muito importante e é fórmula do nosso sucesso.”

“Combining family and corporation is very important, and it is the key to our success.”

de habitação. Muito trabalho e alguma sorte. E as coisas começaram a correr bem. Ao ponto do filho Carlos Casanueva, que “nunca na vida” tinha considerado a possibilidade de trabalhar na indústria seguradora, ter optado por fazer carreira no sector, seguindo o pai nesta aventura mais tarde. No seu caso particular iniciou a carreira em 1962 na Seguradora Fénix, como Director Comercial, de onde só saiu em 1977, para comprar a carteira de clientes do pai e, com quatro sócios, criar a Interproteccion.

As operações arrancaram em 1978 e, 30 anos volvidos, Carlos Casanueva Varas pode orgulhar-se de ter dado origem a um grupo que hoje é uma referência no mercado segurador na América Latina.

Se naquela época, a maioria das empresas de seguros eram mexicanas, hoje o cenário é bem diferente e os principais *players* são grupos internacionais. Algo que comprova a tenacidade demonstrada ao longo dos anos e que em nada belisca a ambição de liderança do Grupo Casanueva Perez (Grupo CP), uma instituição “muito dinâmica e jovem, muito agressiva e profissional, que tem tudo para ser o Grupo líder no sector segurador mexicano e está perto de sê-lo”, segundo afirma o seu fundador.

O negócio familiar, que se foi consolidando ao longo de décadas e agrega hoje sete empresas ligadas à actividades seguradora (Interproteccion, Reasinter, Alinter, Listo, Libelula, PCP e Soporte en Paralelo), a prestadora de serviços partilhados (Centro Inter) e a Fundação Carlos Casanueva Perez (ver caixa), conheceu o seu ponto de viragem em 2005. Foi esse o ano que marcou a passagem de empresa familiar a grupo económico. Face a um mercado cada vez mais competitivo, em que os clientes leais são raros e em que todos os anos há reduções de comissionamento e taxas de retenção de clientes baixas, impôs-se a necessidade de conferir dimensão institucional ao negócio, tornando-o mais eficiente, reforçando-o tecnicamente e preparando-o para quaisquer embates. E assim nasceu o Grupo CP.

home insurance. Plenty of hard work and a smidgen of good luck. The effort paid off. Manuel’s son, Carlos Casanueva, who’d never even considered a career in insurance, later joined his father in this bold new dream. Carlos started out in 1962 with the Fénix insurance company as commercial director. He would leave in 1977 and acquire his father’s client portfolio. With four partners, he established Interproteccion.

Operations started in 1978 and, 30 years later, Carlos Casanueva Varas is proud of the corporation he established—a shining beacon in Latin American insurance.

Back then, most insurance companies operating at the local level would be Mexican. Today things have changed. International corporations have become top players. This speaks to the resolve that the Grupo Casanueva Perez (Grupo CP) has shown throughout the years, always keeping its ambition and the desire to be market leaders. “We are a dynamic, youthful organization, very aggressive and professional. We have what it takes to lead the insurance sector in Mexico and we’re getting there,” claims the founder of the Group.

The family business, which was consolidated over decades and is now comprised of seven insurance – related companies (Interproteccion, Reasinter, Alinter, Listo, Libelula, PCP and Soporte en Paralelo), a shared services company (Centro Inter) and the Carlos Casanueva Perez Foundation (see highlight box), came to a watershed moment in 2005. This was the year the family company became an incorporated corporate group. Facing an increasingly competitive market, where loyal customers are scarce, where commissions keep going down and it is harder and harder to retain customers, it was necessary to incorporate the business, to streamline it, to reinforce it at the technical level and thus better prepare it for existing and coming challenges. So the Grupo CP came to be.

FUNDAÇÃO CARLOS CASANUEVA PEREZ

“PARA FAZER A DIFERENÇA NO PAÍS”

Fundada em 2005 com o objectivo de “honrar a memória de Carlos Casanueva Perez”, o filho mais velho de Carlos Casanueva Varas, que morreu em 1986 num acidente de automóvel, é através da Fundação Carlos Casanueva Perez (CCP) que se desenrolam os projectos sociais do Grupo CP.

Foram “a generosidade e entusiasmo pela vida” de Carlos, o seu “amor pela natureza e a solidariedade para com o seus semelhantes”, que inspiraram a criação desta instituição privada sem fins lucrativos, que desde 2007 já ajudou a melhorar a situação de cerca de três mil crianças e respectivas famílias.

Ambiente, educação e saúde são as áreas prioritárias de actuação da Fundação CCP, cujo Conselho de Administração é participado pela família e amigos de Carlos e que começou com um orçamento anual de 100 mil dólares, mas hoje gere um orçamento de 1 milhão. “O compromisso é o de somar esforços para fazer a diferença no país”, pode ler-se no site da Fundação. É a representante da Fundação Livestrong (do ciclista norte-americano Lance Armstrong) no México, apoiando crianças com cancro, e é também parceira da fundação Bill Clinton. A criação de centros educativos, a atribuição de bolsas de estudo, a parceria com instituições vocacionadas para o apoio a crianças carenciadas com necessidades especiais ou a projectos ambientais são alguma das iniciativas desenvolvidas pela Fundação CCP.

CARLOS CASANUEVA PEREZ FOUNDATION

“TO MAKE A DIFFERENCE IN THE COUNTRY”

Established in 2005 to “honour the memory of Carlos Casanueva Perez,” eldest son of Carlos Casanueva Varas, who died in 1986 in a car accident. It is through the Carlos Casanueva Perez Foundation that all social projects of Grupo CP are routed and implemented.

“The generosity and zest for life” that Carlos demonstrated, his “love of nature and solidarity towards his fellow man” inspired this non-profit organization which, starting out in 2007, has already improved the lives of three thousand children and their families.

Environment, health and education are priority concerns for the CCP Foundation. Carlos’s friends and relatives make up the Board. Originally, the Foundation’s annual budget capped off at USD100.000 per annum but, these days, it manages a USD1M budget. “We are committed to making a difference in this country through a number of initiatives,” the Foundation site reads. The Foundation also represents the Livestrong Foundation (established by American cyclist Lance Armstrong) in Mexico, providing support to children with cancer, and has partnered with the Bill Clinton foundation. Initiatives developed by the Foundation include the creation of educational centres, scholarships, partnerships with outreach institutions that tend to special needs of children from poor backgrounds and environmental preservation projects.

ALINTER/BrokersLink:

O BRAÇO DO GRUPO PARA AS OPERAÇÕES INTERNACIONAIS

À medida que os seus clientes foram extravasando as fronteiras do México, também o Grupo CP sentiu necessidade de se internacionalizar. Aquilo que começou por ser a divisão internacional da Interproteccion deu origem, em 2004, à Alinter – a Aliança Internacional de Corretores de Seguros – que hoje está presente em todos os países da América Latina (com excepção da Bolívia), fazendo a ponte entre o Grupo e os corretores locais. Gere prémios anuais de mais de mil milhões de dólares e é liderada actualmente por Sergio Compean. A Alinter continua hoje a ser responsável pela gestão da carteira internacional de clientes tão importantes como o Grupo Modelo ou a Telmex, America Movil e Bimbo.

Desde 2007 que a Alinter mantinha relações próximas com a **BrokersLink**. Estas relações intensificaram-se com a fusão entre as duas redes (e também com a PanAsian Alliance, rede baseada na região da Ásia Pacífico). Neste contexto, e a partir de Janeiro de 2009, os parceiros da Alinter na América Latina passaram a ser membros da **BrokersLink**, contribuindo assim para o rápido desenvolvimento desta aliança global de corretores que está hoje em cerca de 60 países, gerindo aproximadamente 10,5 mil milhões de dólares em prémios.

ALINTER/BrokersLink:

THE GROUP'S INTERNATIONAL ARM

As clients transcend Mexican borders, so must Grupo CP. What started out as the international division of Interproteccion gave rise to Alinter in 2004 - the International Alliance of Insurance Brokers - which now maintains a presence in every Latin American country (except Bolivia), liaising between the Group and each local broker. It manages annual premiums well over a billion dollars and is currently led by Sergio Compean. Alinter still manages an international portfolio that includes world-class customers, such as Grupo Modelo, Telmex, America Movil and Bimbo.

The relationship between Alinter and BrokersLink began in 2007. The relationship became much closer when the two networks merged (also incorporating the PanAsian Alliance, based in the Asia-Pacific region). Starting January 2009, Alinter partners in Latin America became members in BrokersLink, thus contributing toward the fast expansion of this global brokers' association which now covers 60 countries and manages close to 10.5 billion dollars' worth of premiums.



Um grupo que tem a família no ADN “Family” is written into the Group's DNA

Detida em 95 por cento pela família Casanueva (apenas 5 por cento do capital foi entregue a colaboradores, como forma de reconhecimento), esta holding de capitais mexicanos deve aquilo que é hoje ao trabalho e dedicação do patriarca Carlos Casanueva, mas também dos seus filhos Francisco, Juan Ignacio, Santiago e José Antonio, que cresceram a ouvir falar da actividade seguradora e desde muito novos se habituaram a trabalhar no negócio da família até fazer dele a sua própria escolha profissional.

Hoje, cada um no seu cargo continua a contribuir para um objectivo que é de todos: transformar o Grupo CP num dos líderes da América Latina. Juan Ignacio Casanueva Perez é o Presidente do Conselho de Administração da holding, Francisco Xavier Casanueva Perez é o CEO da Interproteccion, José Antonio Casanueva Perez encabeça um projecto inovador ligado às novas tecnologias (vendas por internet) enquanto CEO da Seguro Listo e Santiago Casanueva Perez é CEO da Reasinter.

É o próprio Juan Ignacio, sucessor do pai à frente da administração do Grupo, quem garante que a “combinação entre família e instituição é muito importante” e é “a fórmula do sucesso” do Grupo CP. E é também por isso que assegura que, embora a ambição seja a de liderança, os valores continuarão a ser os de uma empresa familiar: cultura e identidade própria, vontade de vencer e procura contínua de crescimento.

With 95% of the capital held by the Casanueva family (the remaining 5 percent was handed over to employees as a token of gratitude), this Mexican holding company owes present success to the hard work and dedication of patriarch Carlos Casanueva. His children Francisco, Juan Ignacio, José Antonio and Santiago, whose upbringing was defined, amongst other things, by constant discussion of the insurance sector, also contributed strongly, as they soon became involved in the family's business. So much so, that this dictated their professional choices in adulthood.

Today, each one holds a position through which he can contribute toward a common goal: making Grupo CP one of the leading companies in Latin America. Juan Ignacio Casanueva Perez is Chairman of the Board at the holding company, Francisco Xavier Casanueva Perez is CEO at Interproteccion, Jose Antonio Casanueva Perez spearheads an innovative project connected with information technologies (Internet sales) in his capacity as CEO of Seguro Listo and Santiago Casanueva Perez is CEO at Reasinter.

Juan Ignacio, who has taken over from his father as Group leader, maintains that “combining family and corporation is essential” and “the key to our success” at Grupo CP. He promises that, although they intend to be come market leaders, their values will remain familial: A culture and identity of their own, the drive to conquer, the pursuit of growth.

O desafio do crescimento e da internacionalização The challenges of growth and internationalization

Da criação da Interproteccion, a família Casanueva partiu para a constituição da Reasinter, que é hoje o segundo maior corretor de resseguros do mercado. Criada em 1997 com a ajuda da norte-americana Frank Crystal, que à data tinha 50 por cento do negócio, foi adquirida na totalidade pelos Casanueva em

After Interproteccion was established, the Casanueva family started Reasinter, which is now the second largest reinsurance broker in the Mexican market. Established in 1997, with help from North American company Frank Crystal, which at first held 50% of controlling interest, it was later bought up by the Casanuevas in

“Os valores continuam a ser os de uma empresa familiar: cultura e identidade própria, vontade de vencer e procura contínua de crescimento.”

“We still hold the values of a family business: a culture and identity of our own, the drive to conquer, the pursuit of growth.”

“O Grupo Modelo, fabricante da cerveja Corona, é cliente há mais de 40 anos”

“The Grupo Modelo, who make the well-known beer Corona, has been a customer for over 40 years”

2004. Por questões legais, no México é necessária a separação entre o negócio de corretagem de seguros e resseguro, daí a separação entre a Interproteccion e a Reasinter. Mas a verdade é que, para o Grupo, esta também é uma vantagem competitiva, pois transmite uma imagem de independência entre as duas empresas, permitindo captar para a Interproteccion clientes da Reasinter e vice-versa.

A relação próxima com os clientes é um dos trunfos do Grupo. Daí se explica a relação privilegiada entre o Grupo CP e o Grupo Modelo, fabricante da cerveja Corona. Este ex-libris empresarial do México é cliente fiel da família Casanueva há mais de 40 anos, sendo um dos impulsionadores do crescimento e internacionalização do grupo, podendo-se dizer que de alguma forma ambas as empresas têm feito um percurso comum, dentro e fora do país.

2004. Mexican law demands that insurance and reinsurance brokerage businesses be separated, which is why Interproteccion and Reasinter operate as independent companies. The truth is, this provides the Group with a competitive advantage, as it conveys the notion that there are two autonomous companies. Interproteccion clients move to Reasinter and vice-versa.

Establishing a close working relationship with their clients is fundamental to the Group. This explains the unique relationship between Grupo CP and Grupo Modelo, who make the well-known beer Corona. Modelo, a giant in the business landscape of Mexico, has been a loyal customer of the Casanueva family for over 40 years, and it certainly contributed to CP's growth and international expansion. One might almost say that the two companies are on a shared journey in and outside the country.



A PAIXÃO PELOS AUTOMÓVEIS

A paixão pelos desportos automobilísticos é um dos factores que une os irmãos Casanueva, que todos os anos participam na Carrera Panamericana, percorrendo o México em carros clássicos.

Daí advém o investimento que o Grupo CP afecta aos patrocínios no desporto automóvel, por um lado como forma de envolvimento com os parceiros e com a sociedade e por outro como uma estratégia de sucesso que potencia uma maior taxa de retenção de clientes.

Há cinco anos que a holding patrocina a Escuderia Telmex (um projecto do magnata Carlos Slim, de apoio a pilotos mexicanos), inicialmente com o patrocínio a Memos Rojas Jr. (Guillermo Rojas, piloto de corridas mexicano da Fórmula 3) e, desde o início desta época, a Sérgio “Checo” Perez na Fórmula 1. Um motivo especial de orgulho para o Grupo CP, já que “Checo” Perez é o primeiro mexicano na principal prova automobilística em 30 anos, na equipa Sauber Motorsports F1 Team.

AN ABIDING PASSION FOR CARS

A passion for motor sports is one of the ties that bind the Casanueva brothers. Every year, they take part in the Carrera Panamericana, traveling Mexico in classic cars.

This is why Grupo CP regularly sponsors racing events. Not only does this constitute engagement with its partners and society but it also bolsters a strategy for success that retains a greater number of customers.

For the past five years, the Group has been sponsoring Escuderia Telmex (a project conceived by business tycoon Carlos Slim, which provides support to Mexican racers). Initially, CP sponsored Memos Rojas Jr. (Guillermo Rojas, Mexican Formula 3 driver) and, since the beginning of this season, Sérgio “Checo” Perez in Formula 1. “Checo” Perez is the first Mexican driver to compete in Formula 1 Championship for 30 years, and the Grupo CP is specially proud of this sponsorship, and now proud sponsors of Sauber Motorsports F1 Grupo Team.



Numa lógica semelhante, a holding liderada hoje por Juan Ignacio Casanueva, conta também com a Telmex, a gigante das telecomunicações detida pelo homem mais rico do mundo, Carlos Slim, como cliente há sete anos consecutivos.

Mas a lista é vasta. No sector automóvel, marcam por exemplo presença no portfolio de clientes a Suzuki, a Nissan e a Renault; nos hotéis, as cadeias Marriott, NH e Accor; no sector financeiro, a Visa, o Citi e o ING; nas marcas de luxo, a Armani e a DKNY.

Foi precisamente pela expansão de muitos clientes, que a Interproteccion sentiu necessidade de se internacionalizar. E aquilo que começou por ser a divisão internacional da empresa transformou-se na Alinter (ver caixa). Com o apoio de novos parceiros, a Alinter está hoje presente em todos os países da América da Latina, com excepção da Bolívia, permitindo ao Grupo a entrada em nichos de mercado específicos, em que a Interproteccion não tinha know-how.

A ligação à **BrokersLink** é outro dos impulsos à internacionalização.

A relação do Grupo CP/Alinter com a MDS e a **BrokersLink** (a cujo Board pertence hoje Juan Ignacio Casanueva) nasceu em 2007, durante o Fórum FERMA (a Federação das Associações Europeias de Gestão de Risco), em Genebra. Uma relação que se tem “mostrado muito interessante” e que é “um importante canal de negócio”, garante Juan Ignacio, destacando o perfil “agressivo e trabalhador” de José Manuel Fonseca, Presidente da MDS e Chairman da **BrokersLink**.

De acordo com Juan Ignacio, a **BrokersLink** vai-se assumir como um canal de negócio muito relevante. E exemplificou com um negócio fechado recentemente na China, que só foi possível devido à existência de um parceiro da rede naquele país.

Similarly, the holding now led by Juan Ignacio Casanueva has also been serving Telmex, the telecom titan held by the world's wealthiest man, Carlos Slim, for seven consecutive years.

The list doesn't end there, however. In the automobile sector, Grupo CP's client portfolio includes Suzuki, Nissan, Renault; in the hotel business, the Marriott, NH and Accor chains; in the financial sector, Visa, Citi and ING; in luxury consumer brands, Armani and DKNY.

It was precisely because so many clients were expanding that Interproteccion felt the need to extend its capabilities outside Mexico. What started out as the company's international division became Alinter (see highlight box). Backed by new partners, Alinter now maintains a presence in every Latin American country except Bolivia, allowing the group to penetrate specific marketing niches where Interproteccion could not provide expertise.

The connection with BrokersLink is another step on the road toward international expansion.

The connection between Alinter/CP Group and MDS and BrokersLink (at whose Board Juan Ignacio Casanueva now serves) kicked off in 2007, during the FERMA Forum (Federation of European Risk Management Associations), in Geneva. A connection which has demonstrated “a great deal of potential” and represents “a significant business channel,” Juan Ignacio guarantees, highlighting MDS and BrokersLink chairman José Manuel Fonseca's hardworking, tenacious character.

According to Juan Ignacio, BrokersLink will position itself as a very relevant business channel. By way of illustration he offered a deal recently brokered in China, which was only possible thanks to a network partner hailing from that specific country.

“Hoje os principais players (no México) são internacionais, o que comprova a tenacidade do Grupo CP.”

“These days, the top players (in Mexico) are international, which is testament to the resilience of the Grupo CP.”

Grupo CP: História - History

1978

INTERPROTECCION

É o segundo maior corretor de seguros do México, tem 180 colaboradores e está vocacionado para as grandes empresas. Foi a gênese do Grupo CP.

Second largest insurance broker in Mexico, with 180 employees, targets major corporations. This was the seed that would grow into the Grupo CP.



1997

REASINTER

Segundo maior corretor de resseguros do México, é especializado em resseguro e refinanciamento nos ramos de incêndio, engenharia, aviação e responsabilidade civil, entre outros. Desde 2005, posicionou-se como líder na colocação de resseguro em ramos técnicos.

Second largest reinsurance broker in Mexico, specializes in reinsurance and refinancing in lines of business such as fire, engineering, aviation and civil responsibility, among others. Since 2005 it has attained leadership in the placement of reinsurance for technical areas.



2003

ALINTER

Está presente actualmente em todos os países da América Latina (à exceção da Bolívia) e assegura o relacionamento com os diversos corretores locais. Integra hoje a BrokersLink.

Currently maintains presence in every Latin American country (except Bolivia) and acts as liaison with a number of local brokers. Alinter is now part of BrokersLink.



2004

SOPORTE EN PARALELO

Resultou de uma aquisição e é um corretor de seguros especializado em pequenas e médias empresas.

Became part of the Group after an acquisition, it is an insurance broker specializing in small to medium-sized companies.



2005

Nascimento oficial do Grupo CP enquanto grupo económico mexicano.

Official incorporation of Grupo CP as a Mexican corporation.

CENTRO INTER

Fundada com a criação do Grupo CP, presta serviços a todas as empresas da holding na área de recursos humanos, apoio jurídico, relações públicas e comunicação corporativa libertando-as para que se concentrem no seu core business.

Started with the incorporation of Grupo CP, renders services to all the companies under the holding company pertaining to human resources, legal counsel, public relations and corporate communications, allowing them space to focus on their core business.



FUNDAÇÃO/FOUNDATION CARLOS CASANUEVA PEREZ

Foi criada para homenagear o filho mais velho do fundador do Grupo CP, que perdeu a vida num desastre de automóvel. Presta apoio a crianças carentes na área da educação e saúde.

Established as tribute to the eldest son of the founder of Grupo CP, who perished in a car accident. It provides educational and health support to children from poor backgrounds.



2009

PCP

Está focalizada na venda porta-a-porta de seguros de vida. Já conta com 250 vendedores.

Focuses on door-to-door sale of life insurance policies. Already deploys 250 sales personnel.

LIBELULA

Foi criada em parceria com o Banco Compartamos, a instituição de microcrédito mais importante da América Latina, para desenvolver o negócio dos micro-seguros. Tem uma carteira de 2,5 milhões de pessoas seguras.

Established as a joint effort with the Compartamos Bank, Latin America's leading micro-credit organization, to develop a micro-insurance business. It currently manages a portfolio of 2.5 million life insurance subscribers.



LISTO

Foi criada com o objectivo de alcançar novos mercados e é especializada na venda massiva de seguros automóvel pela Internet, apoiando-se num grande investimento em campanhas publicitárias televisivas.

Started to reach new markets, specializes in mass sales of auto insurance over the Internet, relying on a significant investment in TV ad campaigns.



Juan Ignacio

Grupo CP: Um operador de destaque na América Latina

A major player in Latin America



Juan Ignacio Casanueva Perez lidera actualmente um gigante do sector segurador com oito empresas e uma Fundação. Ciente do longo caminho que a sua família percorreu para conseguir criar um dos principais Grupos do México, Juan Ignacio não quer perder as características familiares do negócio mas também não quer ficar para trás na corrida com a concorrência. É possível, acredita, ter o melhor dos dois mundos.

Juan Ignacio Casanueva Perez currently leads a giant in the Mexican insurance sector, which includes eight companies and a Foundation. Well aware of the long years it took to create one of the greatest corporations in Mexico, Juan Ignacio would like to hold on to the family traits that made the business what it is, but he won't lag behind any competitors. It is possible, he believes, to enjoy the best of both worlds.

O Grupo CP tem um grande sucesso no México. Quais os principais factores que distinguem o Grupo da concorrência?

JUAN IGNACIO (JI): As pessoas. Temos uma boa equipa e isso é o mais importante das empresas. Alguns colaboradores chegam ao Grupo com 28 anos, são muito jovens e trabalham em equipa com pessoas mais velhas. Isso é muito importante. Além disso concorremos com grandes empresas cujos centros de decisão estão fora do México, em Londres ou Chicago ou Nova Iorque. Nós temos os centros de decisão aqui e por isso as decisões são mais rápidas, o que nos permite conseguir vários negócios. Também somos conhecidos no mercado pelo serviço que prestamos.

Como vê o Grupo CP dentro de cinco ou dez anos?

JJ: Gostariamos de, a cinco anos, ser o Grupo número um da América Latina. Para 2012 queremos duplicar as metas, que são já muito agressivas. Nos países onde estamos presentes queremos ter sócios para aumentar a nossa força em cada um deles. O Brasil é muito importante, assim como o mercado colombiano, peruano, no fundo a América Central. E podemos comprar duas empresas especializadas nos Estados Unidos, perto da fronteira com o México. Assim seríamos o primeiro da América Latina e competiríamos já com várias empresas americanas.

A estratégia passa por aquisição ou por crescimento orgânico?

JJ: Crescimento orgânico por um lado. Nos últimos cinco anos temos crescido à volta de 30% a 35% ao ano e devemos manter este ritmo de crescimento no futuro. Mas as aquisições são uma parte importante do crescimento. Se for para algum nicho de mercado onde não operamos ou em países onde não estamos presentes começaremos por comprar 30% ou 40% de uma empresa.

O mercado segurador é muito diferente hoje do que quando o seu pai começou?

JJ: Sim, é mesmo muito diferente. As comissões de seguro de incêndio, por exemplo, eram de 45%, isso mudou muito. É um mercado muito competitivo, desde a pessoa individual que vende seguros a grandes empresas de mediação. Mas as comissões estão a cair de ano para ano e é preciso apostar na especialização para conquistar mercado.

Como vê o mercado nos próximos anos?

JJ: Acho que existem oportunidades na área de microsseguros. Estamos a crescer neste sector, que na América Latina ainda não está tão desenvolvido como na Europa ou EUA. O resseguro e o negócio das cativas também podem crescer muito. O mercado segurador, depois das crises de 2008 e 2009, está mais competitivo, concorremos com as grandes multinacionais.

Grupo CP is very successful in Mexico. What are the key traits that set you apart from the competition?

JUAN IGNACIO (JI): People. We have a good team, and that is fundamental in any company. Some of our employees come to us at 28 years old. They're very young, and they're put in teams with older people. That's very important. Furthermore, we compete with large corporations whose decision-makers are outside Mexico, be they in London, Chicago or New York. Our decision-makers are right here, so things get moving faster. We get a lot of business thanks to that. We also have a reputation in the market for the quality we provide.

Where do you see Grupo CP in 5 or 10 year's time?

JJ: Five years from now, we'd like to be the number one corporation in Latin America. By 2012 we want our business to expand by twofold, although our present goals are quite ambitious already. Wherever we set up shop, we want to secure local partners to help us grow strong in each country. Brazil is very important, as is Colombia, Peru, Central America as a whole. We may acquire two specialized companies in the United States, near the Mexican border. We'd be the first Latin American country to do so, and we'd be competing with a number of American companies.

Is your strategy geared towards acquisitions, or organic growth?

JJ: Organic growth is a part of our strategy. Over the past five years, we've grown 30% to 35% per year and we are likely to stay on that growth trajectory. However, acquisitions are a significant part of growth. Supposing we move into a market niche we don't operate in, or move into a country where we have no prior history – the first step is to buy into a company, around 30% or 40%.

Is the insurance market very different now than the day your father got started?

JJ: It is quite different. Commissions on fire policies, for example, were 45%, and that has changed a lot. It is a very competitive market, from the individual that sells insurance to the large brokerage companies. But commissions dwindle as the years pass and you need to specialize if you want a cut of the market.

How do you envision the future of the market?

JJ: I believe there is a number of opportunities in micro-insurance. We are experiencing growth in this sector which, in Latin America, is not as far down the road as it is in Europe or USA. Reinsurance and captives can also grow a good deal. The insurance market, after the 2008 and 2009 meltdowns, is more competitive. We're contending with large multinationals.