

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.