

26 de febrero de 2010

MAPFRE prevé lograr el 60% de sus ingresos del exterior antes del fin de 2011

Madrid, (EFECOM).- El primer grupo asegurador español, MAPFRE, espera que sus negocios en el extranjero se afiancen como motor del crecimiento, por lo que prevé que generen el 60% de la facturación y el 40% de los beneficios antes de que finalice el primer semestre de 2011.

En una entrevista con Efe, el director general de MAPFRE, Esteban Tejera, explicó que las filiales extranjeras -principalmente las de América Latina y Estados Unidos- seguirán registrando a corto plazo un crecimiento muy superior al de la empresa en España, lo que aumentará su peso dentro del grupo, al que el año pasado aportaron por primera vez más de la mitad de los ingresos y el 34% del beneficio.

Tejera se declaró satisfecho con la evolución lograda en los 18 países latinoamericanos donde MAPFRE tiene presencia y donde "hemos parado el proceso inversor" en la ampliación de la red de oficinas, aunque no descarta seguir firmando acuerdos con grandes cadenas de distribución o alianzas de banca seguros, como la que alcanzó en 2009 con el primer banco brasileño, el estatal Banco do Brasil.

"Hemos alcanzado una capilaridad que no tiene nadie con la apertura de 2.000 oficinas", destacó Tejera, que insistió en la necesidad de que el crecimiento en América Latina sea básicamente orgánico, es decir, no basado en adquisiciones.

La misma estrategia aplica en Estados Unidos, donde compró en 2008 la aseguradora Commerce, que "sólo orgánicamente, debería crecer de forma sustancial", y que será "clave" en el futuro de la empresa.

En España, las alianzas en seguros de vida con bancos y cajas han sido muy fructíferas para MAPFRE, que en principio estaría interesada en extender esos acuerdos al negocio de automóviles, pese a las dificultades de comercialización que comporta.

No obstante, los acuerdos firmados por MAPFRE con bancos y cajas se podrían ver afectados en los próximos meses por la reorganización que afronta el sector financiero.

"Estamos bien posicionados y la vocación es permanecer en aquellos sitios donde ya estamos", señala MAPFRE, que podría tener que negociar a raíz de la compra de Caja Castilla La Mancha por Cajastur y de la fusión Caja Duero y Caja España.



"En CCM estamos en una línea en la que se pueden cumplir los acuerdos y somos optimistas porque el plan de negocio es factible", declaró Tejera.

De hecho, el director general de MAPFRE defendió que todas las alianzas y adquisiciones en las que ha participado la aseguradora se han ceñido a planes de negocio rigurosos.

Cree que el grado de diversificación y presencia alcanzado en distintos mercados y el nivel de especialización ayudará a que la compañía salga "fortalecida" en la actual crisis.

###