Señor Embajador de España.

Señora Consejera de la Comunidad de Madrid.

Señor Director General de Invest in Madrid.

Señora CBO y Executive Director de Globant, nuestro anfitrión.

Autoridades de la Cámara Española de Comercio en la República Argentina.

Señoras y señores.

Como fundador y presidente de Assekuransa es una enorme alegría que me hayan invitado a este encuentro.

Vengo a contar nuestra experiencia de abrir una compañía de seguros y mudar nuestra base de operación en Europa a Madrid, en España.

Eso que ustedes han llamado, muy generosamente, “caso de éxito”.

Quizás la expresión sea un poco exagerada.

Creo que, más bien, somos una empresa que ha tenido una muy positiva experiencia en su llegada al mercado español.

Experiencia positiva que prueba la importancia del rol que cumplen algunas organizaciones e instituciones.

Me refiero a organizaciones e instituciones como la Cámara Española de Comercio, como la Embajada de España y como Invest in Madrid.

Permítanme empezar contando quiénes somos.

Nacimos hace 35 años.

Entendemos que el comercio internacional es un enorme generador de oportunidades.

Definimos nuestra misión como “asegurar esas oportunidades”.

Lo hacemos mediante tres productos muy específicos, que son los seguros de responsabilidad civil para los agentes de carga, los seguros de mercancías, y los seguros de caución.

Tenemos nuestra base en Buenos Aires y somos un importante jugador en el ámbito del comercio de América Latina con el mundo.

-------------------------------

La historia que quiero contarles hoy comenzó hace casi exactamente cinco años.

Iniciamos en aquel momento un proceso interno de planeamiento estratégico, tendiente a establecer cómo estaba cambiando el mundo y hacia dónde queríamos ir nosotros en materia de negocios.

Fue un trabajo intenso y de una enorme profundidad.

De allí surgió claramente que la expansión internacional era un requisito indispensable para consolidarnos y continuar creciendo como lo habíamos hecho hasta entonces.

El Grupo tenía hasta ese momento una compañía de seguros en Argentina, brokers en los Estados Unidos, en México y en España, y un socio estratégico en Alemania.

Nuestro análisis nos mostraba que necesitábamos fortalecer esa estructura.

Mostraba también que el lugar en el que necesitábamos hacerlo era Europa.

Nuestro bróker en España y nuestro socio en Alemania cumplían una función muy importante, pero no eran suficiente en función del plan de negocios que nos estábamos proponiendo.

----------------------------------

Empezamos entonces a evaluar cómo y dónde debíamos invertir en Europa.

El cómo se definió de manera rápida y simple.

Queríamos tener una compañía de seguros en Europa.

Nuestra propia compañía.

Inmediatamente surgieron tres opciones de dónde ubicarla.

Por diferentes motivos, descartamos dos de ellas, que eran Alemania y Portugal.

La otra era España, un mercado al que conocíamos a través de la actividad de nuestro bróker, Assekuransa Peninsular, cuya base estaba, justamente, en Madrid.

-----------------------------------

El final de la historia ya lo conocen, porque por eso me invitaron a este encuentro.

Elegimos España.

Abrimos una compañía de seguros.

Mudamos nuestra base europea de Munich a Madrid.

Y ya estamos operando.

La empresa se llama AssekEurope.

AssekEurope Compañía de Seguros y Reaseguros S.A.

Lo que quiero contarles ahora es por qué elegimos España y cómo fue el proceso de apertura de esta nueva compañía.

Ustedes, tienen mucho que ver con eso.

Si bien las condiciones para instalarse eran bastante parecidas en todas partes, España era el país más cercano, por cuestiones culturales. de idioma y de afecto.

Eso ayudó.

Pero lo que definió fue la manera en que ustedes, las organizaciones e instituciones que mencioné al principio se acercaron a nosotros, nos escucharon y nos guiaron en todo el proceso.

Eso marcó la diferencia.

En primer lugar, tengo que destacar el trabajo de la Cámara.

No bien le planteamos el tema nos conectó con la Embajada de España en Buenos Aires y con Invest in Madrid.

Hizo lo que una buena cámara debe hacer.

Luego quiero señalar el apoyo de la Embajada.

Su consejero comercial vino inmediatamente a nuestras oficinas, nos contó cómo podía apoyarnos, y, más aún, cuando fue trasladado de regreso a España, nos conectó con el sucesor en el cargo para que no hubiera ninguna desconexión.

Por esas cosas de la vida, el nuevo consejero comercial, que es quien hoy todavía está en el cargo, había sido director de la DGS, la Dirección General de Seguros de España, con lo cual el diálogo fue maravillosamente fluido.

No teníamos que explicarle nada.

Realmente fue un acompañamiento valioso.

Finalmente, no puedo obviar la ayuda de Invest in Madrid.

Aun cuando conocíamos el mercado, nos ofreció una invalorable ayuda en todo lo relacionado con la apertura de un negocio nuevo en la comunidad.

Nos recibieron en Madrid como si fuéramos viejos amigos.

--------------------------

La tramitación ante la DGS fue otra experiencia muy positiva.

El mercado de seguros es un mercado regulado y los reguladores son, en todos lados, implacables.

La DGS también.

Es implacable.

Pero es, al mismo tiempo, extremadamente profesional y empática.

--------------------------

Así, bien acompañados, bien cuidados, pudimos abocarnos con tranquilidad a lo nuestro.

Constituimos la sociedad.

Armamos un directorio de alto nivel.

Elaboramos un cuidado plan de negocios.

Encontramos oficinas, justo frente al Bernabeu, y las acondicionamos.

Contratamos al equipo de gestión.

Hicimos, como era imprescindible, los aportes de capital que se exige en estos casos.

Todo pasó muy rápido.

Con toda la información relevante a nuestra disposición y con un sistema que funciona, en poco más de un año estuvimos en condiciones de operar.

Esa es la historia.

La verdad, es que en la medida en que les voy contando esta historia me doy cuenta de que, a lo mejor, llamarle a esto “caso de éxito” no es una exageración.

Pero quizás no en el sentido en que estaba planteado cuando me invitaron.

Es más bien un “caso de éxito colectivo”.

Un éxito de esos que se logra cuando dejamos de lado las individualidades y actuamos como un equipo.

Como debe ser.

Con objetivos claros.

Con metodología.

Con Pasión.

Con mística.

Una palabra que me encanta.

Es, como venía diciendo, el éxito de Assekuransa, que hace 24 meses no tenía una compañía de seguros en Europa y hoy sí la tiene y está muy activa.

Pero es también el éxito de quienes nos ayudaron a tener éxito, si se me permite la redundancia.

La Cámara Española de Comercio, la Embajada, Invest in Madrid.

Ellos han sido tan exitosos como nosotros.

Tanto es así, que, si hoy alguien nos llama para consultarnos sobre nuestra experiencia en Europa, lo primero que tenemos para contarles es esta experiencia.

La historia que les acabo de contar obviamente no termina acá.

De hecho, recién empieza.

Ahora tenemos que seguir invirtiendo.

Generando empleo.

Vendiendo.

Pagando impuestos.

El famoso círculo virtuoso que genera prosperidad.

Nuestra aspiración es que, dentro de 5 años, nuestra compañía en Madrid represente la mitad de nuestro negocio global.

Es un plan ambicioso.

Pero nos tenemos mucha fe.

Gracias de nuevo por invitarme y gracias a los que nos ayudaron a llegar hasta acá.

Estamos muy orgullosos de estar en Madrid.

De estar España.

En algún tiempo, me comprometo y los comprometo a volver a juntarnos para conversar sobre lo que va a pasar a partir de ahora.

Muchas gracias.