

GALICIA

“Veo más nubarrones para los seguros en el Brexit que en América”

ENTREVISTA LUIS TOJEIRO Socio y director de Atlantic Americas Reinsurance Brokers/ Percibe que las Autopistas del Mar “se quedaron en nada” y aconseja cambios en el rol de las Administraciones.

Javier de Francisco. Ourense
El nuevo reto profesional de Luis Tojeiro, abogado experto en Derecho Marítimo, cumple este mes cinco años. En septiembre de 2013 se trasladó a Miami para ejercer como director del bróker Atlantic Reinsurance, único Lloyd's bróker de capital español, socio fundador del grupo chino Gemini y proveedor de seguros y reaseguros especializado en marítimo, transportes y energía, y para pilotar su expansión en Latinoamérica. Nació en Ferrol, vivió en A Coruña hasta la edad universitaria, estudió Derecho en Santiago y Londres (London School of Foreign Trade), es abogado de ejercicio desde 1990 y ha desempeñado su carrera entre Londres, Vigo y ahora Miami y Bogotá.

–¿Entre sus desafíos está trabajar para clientes de Estados Unidos o ya es un objetivo conseguido?

Yo me traslado a Miami con el objetivo de penetrar y desarrollarnos en el mercado latinoamericano del reaseguro. Miami es el centro financiero más importante de Latinoamérica en lo que al sector del reaseguro se refiere; funciona como *hub*, en el sentido que aquí se concentran las oficinas y centros de decisión para Latinoamérica de las mayores compañías reaseguradoras del planeta. Baste decir que actualmente ya son catorce los sindicatos de Lloyd's establecidos en Miami, y siguen creciendo, ello al margen de otras grandes reaseguradoras que cuentan con sus oficinas asentadas en esta ciudad. Nosotros seguimos un plan de expansión en la región en el que a grandes rasgos Miami funciona como centro de colocación de riesgos en los mercados de reaseguro mencionados, pero acabamos de inaugurar (en junio) una operación muy potente en Bogotá, lo que para nosotros implica una apuesta muy fuerte para nuestro futuro crecimiento. Queda mucho trabajo por hacer y mucho mercado que desarrollar. En cuanto al mercado norteamericano, de momento no tenemos planificada una estrategia de penetración a corto pla-



“Es complejo hacer valoraciones, pero las consecuencias de la guerra comercial pueden ser nefastas”

“Las iniciativas que realmente fructifican y los modelos empresariales que funcionan, nacen y los desarrollan empresas”

“El sector marítimo gallego, vinculado a la pesca, tiene poca repercusión en centros de negocios como Miami”

El gallego Luis Tojeiro, abogado experto en Derecho Marítimo, es socio director de Atlantic Reinsurance en Miami.

“Una desaceleración en el movimiento de mercancías entre EEUU y China puede implicar el colapso de navieras”

zo. Nuestro fuerte está en Latinoamérica.

–¿La compañía se ha visto afectada por el cambio de Administración en Estados Unidos? ¿La guerra comercial y el proteccionismo también inciden sobre el sector del reaseguro marítimo?

En nuestra estrategia comercial el cambio de Administración en Estados Unidos no ha implicado de momento grandes cambios. Dicho esto, el proteccionismo nunca es un buen aliado de la expan-

sión internacional de las empresas, pues las restricciones en los flujos de importación y exportación implican a su vez un menor movimiento en los mercados del reaseguro internacionales. En cualquier caso, yo veo actualmente más nubarrones sobre el sector en Reino Unido con el Brexit, pues coloca a Lloyd's en una posición compleja, que en el continente americano.

–¿Qué consecuencias puede tener para el transporte marítimo mundial el pulso comercial de Estados Unidos con China y con otras potencias, incluida la UE?

Es muy complejo hacer valoraciones, pero las consecuencias pueden ser nefastas. No podemos olvidar que tanto China como Estados Unidos son los dos gigantes económicos mundiales. El transporte marítimo sigue y seguirá siendo el principal medio de transporte de mercancías mundial, así que una desaceleración en el movimiento de mercancías entre ambas economías puede implicar el colapso de muchas navieras que tienen centradas sus rutas entre ambas áreas geográficas. En cuanto a la UE, la posibilidad de verse afectada por esta situación es directa; las nave-

ras europeas suponen más del 50% de la capacidad de transporte marítimo en el mundo. Creo que con este dato sobran más explicaciones.

– Ahosa se habla de grandes corredores y plataformas en lugar de autopistas del mar; ¿Tienen mucha carga de cortinas de humo?

Si le soy sincero, creo que tienen una carga importante de cortinas de humo. Las autopistas del mar se quedaron en nada y, en mi modesta opinión, las iniciativas que realmente fructifican y los modelos empresariales que funcionan, nacen y los desarrollan las empresas y los emprendedores. En mi opinión, las Administraciones deben apoyar e incidir en las iniciativas empresariales, que son los que finalmente arriesgan sus recursos y desarrollan el tejido industrial, técnico y comercial de un país. Los grandes proyectos que giran sobre conceptos, planeaciones y proyecciones “teóricas” no suelen tener buen fin, porque nacen sobre presupuestos “ideales” que carecen de reflejo real.

– En grandes centros de negocios como Miami, ¿qué percepción se tiene del sector marítimo gallego?

El sector marítimo gallego ha estado vinculado particularmente al sector pesquero y, por ende, tiene poca repercusión en centros de negocio como Miami, donde la pesca es básicamente inexistente. Dicho esto, hay un importante sector empresarial gallego en Miami, y muy exitoso por cierto, pero ajeno al sector pesquero, al menos ajeno al sector extractivo. América en términos globales, tanto los Estados Unidos como Latinoamérica, sigue siendo potencialmente un área de expansión muy interesante para los sectores estratégicos empresariales gallegos, en donde se respira todavía una sensación de oportunidades y optimismo que, lamentablemente no tenemos en Europa. El entusiasmo que para desarrollar proyectos encuentras en estas latitudes es muy gratificante y alentador, lo que redundará en las ganas de incrementar los esfuerzos para seguir adelante.

Plexus e Iecisa logran el contrato de e-Dixgal por 1,7 millones

Expansión. Vigo

La Unión Temporal e Empresas formada por Informática El Corte Inglés (Iecisa) y la tecnológica gallega Plexus se han adjudicado el contrato de Amtega (Axencia para a Modernización Tecnolóxica) por el que prestarán el servicio de atención digital personalizada a 20.000 alumnos y sus familias, 2.000 profesores y 150 centros durante el próximo curso.

El presupuesto base de licitación del concurso era de 2,26 millones de euros (con IVA) y el de adjudicación ha sido de 1,78 millones (también incluido el impuesto).

La empresa compostelana explica que junto con Iecisa han creado un proceso de homologación sobre el cual un profesional del mundo TIC que ejerza su actividad en un establecimiento en la geografía gallega pueda participar activamente como centro homologado en la educación digital, de forma que podrá dar soporte a la comunidad educativa con una retribución asignada a cada tarea.

Una treintena de empresas van a la feria Wind Energy

Expansión. Vigo

La Asociación de Industrias Metalúrgicas y Galician Offshore Energy Group (GOE), junto con una treintena de empresas, además de Navantia, Windar e Iberdrola, participan en la feria de Hamburgo que es una de las más internacionales y relevante sobre energía eólica.

La misión organizada por los grupos empresariales con apoyo de Igape persigue la promoción de las empresas gallegas en componentes para la generación de energía eólica marina y en embarcaciones adaptadas para el mantenimiento de esos parques. La industria gallega reclama “más atención” a la eólica flotante para impulsar proyectos de innovación y proyectos piloto “porque no produce impacto ambiental ni visual”, asegura el secretario general de Asime, Enrique Mallón.

El hito de la entrada en Lloyd's

El mayor hito de Atlantic Brokers desde su fundación, en 2006, ha sido la entrada como operador directo del gigante mundial Lloyd's. Luis Tojeiro habla de “un antes y un después” en el desarrollo de la compañía, ya que “en el sector marítimo Lloyd's sigue siendo un mercado de referencia en reaseguro. La iniciativa de establecernos en el continente americano ha sido la otra gran decisión del grupo y abrir oficina en Colombia implica un cambio de modelo importante, pues nos ha permitido incorporar nuevas soluciones de negocio que nosotros no trabajábamos tradicionalmente”, como las coberturas hasta el final de la cadena logística (transporte por carretera, vehículos pesados y almacenamiento). La compañía superará este año los 50 millones de dólares de intermediación en América, con un crecimiento sostenido del 12%. Ha sumado Ecuador a sus mercados principales y pesan más las operaciones en Guatemala.