

JUANA LLANO CADAVID, CEO DE FILIAL DE SEGUROS EN LA REGIÓN

Sura: "El nivel de incertidumbre frena los procesos de inversión extranjera"

La presidenta, que estuvo en Chile esta semana, indica que para generar mayor certidumbre se debe sentir "un gobierno que está escuchando a los distintos actores". Apunta que "falta más conversación".

CATALINA MUÑOZ-MARFÉS

Cuando el grupo colombiano Sura adquirió RSA Latam en 2015, este era el tercer actor más importante del mercado asegurador en Chile. Tras siete años de presencia en el país, Juana Francisca Llano Cadavid, presidenta de Suramericana, filial de seguros de Grupo Sura, señala que ahora son el segundo más importante. Pero sobre esto recalca que "Sura nunca ha buscado los liderazgos de mercado, han sido el resultado de una buena gestión".

De visita en Chile esta semana, la CEO de esta unidad de negocios del grupo admite que hay ciertos temas en el país que generan grados de incertidumbre y que podrían afectar la inversión extranjera. En su segunda Cuenta Pública, el Presidente Boric destacó este jueves que la inversión extranjera en 2022 fue la más alta de los últimos nueve años.

—¿Qué riesgos ven en Chile para su negocio?
"Lo que vemos en Chile, pero es una condición de toda la región, es el nivel de incertidumbre que tenemos por todos los movimientos políticos y económicos que están sucediendo en los distintos países, que generan desconfianza en el consumidor y frenan los procesos de adquisición de las empresas, de inver-

siones extranjeras y el bolsillo día a día de las personas".
"La inflación, por ejemplo, es uno de los asuntos bastante representativos en Chile también. Cerró en 9,9% (a abril en su medición anualizada), eso es una buena noticia, pero de todas maneras sigue siendo un fenómeno al que hay que estar muy atentos. Entonces, son la parte macroeconómica global, los incertidumbres políticas que estamos viviendo en la región. En Chile, todas las discusiones que se están teniendo en la Constituyente o (en el tema) de las isapres".
"Eso siendo una realidad, para nosotros el énfasis es trabajar por la fidelización de nuestros clientes. Esto ha sido una obsesión, mejorar el servicio, la atención, la comunicación, que los clientes que están con nosotros se quieran quedar: para luego trabajar en la atención. Si la base de clientes se te empieza a ir, el esfuerzo por crecer es más difícil en un ambiente de alta incertidumbre".

—¿Usted mencionó a las isapres. ¿En qué la afecta a ustedes como aseguradora la crisis de las isapres?
"Nuestros seguros están diseñados para operar por encima de las isapres. En ese sentido, cualquier cosa que suceda ahí puede impactar las soluciones que nosotros ofrecemos. Pero son impactos que somos capaces de manejar, a través de la creación

de nuevas soluciones. Estamos más preocupados en ese sentido por los chilenos que por Sura".
—¿Cómo monitorean la situación?
"Le hacemos un seguimiento continuo. Hemos estado y seguimos estando muy dispuestos a las conversaciones con el Gobierno y con todos los actores con los que debemos conversar. Creemos que, tanto en Chile como en Colombia, que están en estas conversaciones alrededor

LA PRESIDENTA DE LA FILIAL ASEGURADORA INDICA QUE ESTÁN HACIENDO UN MONITOREO CONTINUO DE LA CRISIS DE LAS ISAPRES. PERO SEÑALA QUE "ESTAMOS MÁS PREOCUPADOS POR LOS CHILENOS QUE POR SURA".

del sistema de salud, lo más importante es que las personas estén en el centro y que se trabaje por reformas que sean viables en el largo plazo".
—¿Qué esperarían del Gobierno para poder dar más certidumbre en medio de las reformas?
"Conversación colectiva con los diferentes grupos de interés. No se trata de no hacer reformas, se trata de consensuarlas, de conversarlas, de escuchar a diferentes actores dentro de la socie-



Juana Francisca Llano Cadavid lidera Suramericana, filial de seguros de Grupo Sura, en los nueve países que tiene presencia en la región.

dad. Creo que eso es lo más importante, que se sienta un gobierno que está escuchando a los diferentes actores, eso le genera certidumbre a la sociedad".
—¿Ustedes han tenido conversaciones con el Gobierno?
"No las hemos tenido todavía, pero hemos estado completamente dispuestos a tenerlas. A través del gremio asegurador se han tenido conversaciones, pero nosotros directamente no".

—¿Sienten que el Gobierno ha escuchado sus preocupaciones?
"Creemos que falta más conversación alrededor de estos asuntos".

—¿Cuáles son sus principales preocupaciones?
"En general, yo diría que la principal es la viabilidad financiera del sistema de salud. Y uno de los grandes puntos que se está tocando es el congelamiento. Yo lo entiendo como la posibilidad que tengan las aseguradoras de gestionar la prima, lo que se recibe por cada uno de los usuarios. Si tú le dices a la aseguradora usted no puede tocar la prima, no la puede subir nunca, lo que está haciendo es que no se está teniendo en cuenta la relación del riesgo con la prima, simplemente porque esta queda estática en el tiempo y eso hace financieramente inviable

un negocio".
—¿Cómo se posiciona un negocio en un mercado que de alguna forma, ya sea por pensiones o por las isapres, va a sufrir algún tipo de reestructuración?
"Como la solución a tus incertidumbres, precisamente. O sea, no sabes qué va a pasar con tu salud, pero Sura tiene productos en los que te puede ayudar".

—Mencionó el proceso constitucional como fuente de incertidumbre. ¿Qué opinión tiene?
"Esperamos que se dé ese cierre, porque cuando tú tienes una Constituyente abierta, al final del día lo que estás tocando es el marco de actuación central, jurídicamente hablando, de un país. Entonces sin dudas que cuando se cierre esta incertidumbre (actual) va a disminuir".

—Más allá de los procesos en los que está inmerso el país, ¿cuáles son los planes del grupo en el país?
"Seguir consolidando la operación de vida y salud. Sura Chile se ha destacado en el segmento de salud, queremos seguir consolidándonos en el segmento tanto para empresas corporativas como pymes. Las pymes son una de nuestras grandes apuestas, porque ellas configuran el gran tejido empresarial de todos los países en Latinoamérica".
"Por eso creamos el modelo

de empresas Sura, para acompañarlas en ese desarrollo empresarial (...) ayudarlas a estructurarse como negocio".
—¿Esperan que el crecimiento sea orgánico?
"Es orgánico, en toda la región. No tenemos planes de adquisición".

—¿A nivel regional, qué planes tienen en materia de expansión de sus negocios?
"Tenemos tres focos. Un foco es el que hemos denominado más valor y es seguir trabajando en mayor creación de valor para nuestros clientes. El segundo programa es el desarrollo de salud social y planetaria. Tiene que ver con cómo vamos a apoyar en los riesgos de transición energética a los sectores menos amigables medioambientalmente, como apoyamos a las pymes. El desarrollo de productos de movilidad sostenible, en Chile hemos apoyado todo el ecosistema de electromovilidad. En el asunto social, la democratización del acceso a salud y el cierre de brechas de informalidad en las pymes".

"Y tercero, nuevos modelos de negocios. Hay muchas cosas caminando y rondando y nuevas oportunidades que podemos traer a los chilenos".
—¿En qué áreas?
"En movilidad y en mascotas".

IMPACTADO POR EL DETERIORO DE LA ECONOMÍA:

Mercado de autos nuevos se contrae 32% en mayo

Se comercializaron 25.616 unidades cero km, el segundo volumen más bajo para un quinto mes desde 2016.

MARCO SUTERREZ

Las ventas de vehículos nuevos volvieron a disminuir en mayo pasado, cuando se comercializaron 25.616 unidades, lo que representó una disminución de 32,4% anual, informó ayer la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC).
Dicho volumen es el segundo más bajo para este mes desde 2016 —en mayo de ese año se vendieron 24.002 unidades—, mientras que el quinto mes de peor desempeño se registró en 2020 —apenas 8.681 unidades—, en medio de la pandemia. En abril pasado, en tanto, el mercado había bajado 48% anual.
"El complejo panorama económico por el que atraviesa Chile, con una inflación que sigue alta, un desempleo que va al alza y una estancada actividad económica, continúa impactando al comercio general y, por ende, al sector automotor", comentó la ANAC en un comunicado.
Añadió que los resultados de mayo mejoraron en la última semana, alcanzando los 6.000 unidades vendidas en los últimos tres días del mes, coincidiendo con la realización del Cyber Day, donde participaron varias marcas automotrices.



La ANAC está revisando la proyección de ventas de vehículos nuevos para este año, que hasta ahora es de 380.000 unidades.

Entre enero y mayo de 2023, las ventas de vehículos nuevos totalizaron 136.535 unidades, una caída de 26,7% frente a los primeros cinco meses de 2022.
"El Índice Mensual de Actividad Económica (Imacec) cayó 1,1% en abril, explicado por la contracción del comercio, que se desplomó 7,7%, y en menor medida, por la industria. Este índice también va correlacionado al desempeño del mercado automotor nacional", señaló el gremio.
La debilidad en la demanda ha afectado las ventas de todos

los segmentos de automóviles. Así, tanto en mayo como en el acumulado anual, registran descensos los vehículos comerciales (furgones), camionetas pick up, sport utility vehicle (SUV) y vehículos de pasajeros (sedanes, citycar, hatchback, entre otros).
A raíz del deterioro de la actividad económica y de otros indicadores macroeconómicos relevantes para el sector automotor, la ANAC junto con sus asesores expertos, Forecast Consultores, están revisando las proyecciones de venta para 2023.

SUPERARON EXPECTATIVAS INICIALES DE LA CCS:

Ventas totales del Cyber Day llegan a US\$ 540 millones

No obstante, el gremio indicó que en términos reales se reflejó una caída de 4% en relación con las cifras registradas en la edición realizada en 2022.

N.B.

Luego de un difícil arranque de año para el comercio, el sector se llevó una positiva sorpresa tras el término del último evento Cyber Day. Según las cifras entregadas por la Cámara de Comercio de Santiago (CCS), las ventas totales de esta edición acumularon unos US\$ 540 millones, superando las expectativas iniciales que tenía el gremio, fijadas en US\$ 400 millones.
La CCS también recalca que en términos reales, al igual que por tipo de cambio e inflación, las ventas superaron en 9% al Cyber Monday de octubre pasado, aunque reflejaron un retroceso de 4% con re-

lación al Cyber Day 2022.
A su vez, la CCS indicó que las transacciones totales del evento superaron los 5 millones en este año.
De esta forma, el retail evidenció un buen desempeño en ventas, luego de venir registrando una desaceleración en el comercio electrónico desde la segunda mitad de 2022.
Desde Falabella se alcanzaron que en su marketplace falabella.com alcanzaron niveles récord durante el Cyber Day, registrando un crecimiento de 30% con respecto al evento del año anterior. Asimismo, enfatizaron que las visitas a la plataforma aumentaron en 32%.

SE VENDE TERRENO
10.660 m2 especial supermercado centro comercial habitacional.
Camino litoral a 5 minutos de El Quisco.
Fono: +569 95793449

En Vitacura Inspirador atardecer
Deptos. terraza mirador
DESDE UF 10.077 Depto. N° 205
mpc.cl

MOLLER & PÉREZ COTAPOS
PARTENÓN 1770
ENTREGA INMEDIATA
mpc.cl

PODER JUDICIAL
Ministerio de Justicia y Derechos Humanos

CORTE SUPREMA EDICTO

Úlimese a concurso por el término de 15 días corridos, a contar de su fecha de publicación en el Diario Oficial, para proveer el cargo de Ministro Titular del Tribunal de Propiedad Industrial, en la vacante producida a partir del 5 de mayo de 2023 por cese de funciones de don Juan Cristóbal Guzmán Lagos, por término del periodo legal de su designación.

Los interesados que reúnan las condiciones exigidas por la ley N° 19.039, deberán oponerse al concurso en la forma y oportunidad que determine el Auto Acordado N° 31-2005, de 29 de abril de 2005, publicado en el Diario Oficial el 20 de mayo del mismo año, debiendo presentar ante este tribunal, su oposición a los siguientes correos electrónicos: pleno_suprema@pjpd.cl y dlopez@pjpd.cl

Rol Administrativo N° AD-578-2023.

JORGE EDUARDO SÁEZ MARTÍN SECRETARIO