

The background of the entire page is a close-up, shallow depth-of-field photograph of numerous coins falling onto a dark wooden surface. The coins are in various stages of motion, some blurred as they fall, others in sharp focus as they rest on the table. The lighting is warm and golden, creating a sense of movement and value. The coins appear to be of various denominations and colors, including copper, silver, and gold.

ROBERTO J. ARGÜELLO

CREADORES DE RIQUEZA

La historia de las
personas y familias que
han hecho grandes a
nuestros países



Gerardo García propietario de Barents Reinsurance Company.

Por Luis Diego Quirós Acosta

Barents Re, líder mundial de los reaseguros especializados

El empresario panameño Gerardo García es propietario de Barents Re Reinsurance Company, conglomerado líder en reaseguros, seguros y finanzas con presencia en más de 50 países.

Entrevistar empresarios siempre es una experiencia enriquecedora, en donde se aprende del mundo de los negocios, y de cómo logran levantar grandes empresas que cruzan fronteras y generan centenares de empleos.

Ese es el caso del empresario panameño Gerardo García, propietario de Barents Re, conglomerado líder en reaseguros, seguros y finanzas en al menos 50 mercados internacionales, y quien en cada palabra evidencia su amplio conocimiento por el mundo de las finanzas y los seguros, pero también refleja una gran pasión por los negocios, y como él mismo dice: “soy y seguiré siendo un vendedor”.

Tiene más de veinte años de experiencia en seguros y reaseguros. Antes de Barents Re, fue asesor de compañías de seguros y corredoras de reaseguros en América Latina. Su compañía opera en más de 50 países de Europa, Medio Oriente, Asia y Latinoamérica. En el mundo de las finanzas, está inmerso en el proceso de adquisición de la Banca del Fucino, la más antigua de Italia. Todo este trabajo lo ha llevado a destacar con reconocimientos internacionales, como estar en el top ten de empresarios más influyentes para la revista CEO Insight o ser nombrado CEO del año en los Global Business Awards, que entrega The European.

Pero esto pasa a un segundo plano, cuando se trata de hablar de los seguros y de las políticas económicas en nuestros países. Cuando le pre-

guntamos sobre esos temas, a este empresario le brillan los ojos y con una gran elocuencia explica cada detalle y aspecto que ha aprendido a lo largo de estos años.

En esta entrevista queremos reflejar la historia y la trayectoria de este empresario que ha logrado destacar en las grandes ligas de los negocios financieros internacionales y que con orgullo representa a nuestra región.

¿Cómo empezó en sus negocios?

Nos enfocamos en reaseguros. Empezamos en América Latina con una operación pequeña de coretaje de reaseguros, de allí pasamos a una ope-

NEGOCIOS MUNDIALES

- La operación de Barents en Colombia se llama Nacional de Seguros.
- En México se llama Aseguradora de Fianzas Avanza.
- En Europa tiene diferentes marcas, dependiendo del mercado.
- En el 2018 inició los trámites para adquirir la Banca del Fucino, en Italia. El interés en esa operación es la banca de seguros, que en Italia es uno de los principales mercados.

ración de suscripción de negocios de riesgo específico, enfocada en riesgo político y luego nos enfocamos en reaseguros. Hoy es Barents Re.

¿Cuál es la diferencia entre una aseguradora y una reaseguradora?

La aseguradora asegura a personas y clientes y tienen usualmente un ámbito nacional. Las reaseguradoras funcionan a nivel global y son las que aseguran a las aseguradoras.

Cuando te aseguran las compañías de seguros, te retienen una pequeña parte y ceden la mayor parte del riesgo a las reaseguradoras. El negocio de seguros está basado en esa atomización de riesgo en el mercado.

Antes de las reaseguradoras, ¿a qué se dedicaba?

Tenía una compañía de consultoría y me dedicaba a temas de políticas públicas en América Latina y regulación financiera. Pasamos a un área de consultoría que se especializa en montar negocios. Pensamos en pasar de la teoría a la práctica, y comenzamos a usar el *know how* y la flexibilidad mental para analizar cuál era la industria que tuviera pocas barreras financieras y esa opción eran los reaseguros.

¿Qué edad tenía cuando creo Barents?

Tenía 27 años. Somos migrantes gallegos y siempre hemos sido empresarios. Mi familia está en temas de financiamiento, pero de mueblerías y fábricas de ensamblaje de electrodomésticos. Yo inicié mi negocio en seguros y finanzas.

¿Cuáles son sus negocios que tiene?

El grupo es de más de US\$600 millones en capital y genera cerca de 660 empleos, con presencia en 53 países. Tenemos oficinas en Europa, con grandes hubs de excelencia, donde el área de energía se suscribe en nuestra oficina en Londres, el de fianzas

660
colaboradores
.....
tienen las empresas
de Barents



en Madrid, el *backoffice* está en Beirut y nuestra licencia europea está en Luxemburgo. Tenemos la matriz, que es un holding, una aseguradora que está en Caimán, y luego tenemos compañías de seguros, enfocadas a ramos específicos de seguros (fianzas) en Colombia y México. Tuvimos un tiempo una inversión en Panamá, pero nos salimos para enfocarnos en mercados de mayor tamaño. Solo el 7% de nuestra prima está en América Latina. El 93% de nuestro ne-

El moderno nuevo edificio de Canal Bank se encuentra en Costa del Este, en Ciudad de Panamá.

SOLO EL 7% DE LA PRIMA DE BARENTS RE ESTÁ EN AMÉRICA LATINA. EL 93% DEL NEGOCIO ESTÁ EN EUROPA Y EN LOS PAÍSES DEL MEDIO ORIENTE

¿CÓMO LOGRAR EL ÉXITO?

Gerardo García señala que un amigo le dijo un día que el secreto del éxito en la vida era escoger los acompañantes del viaje. Para él, escoger ese compañero es fundamental porque el viaje será largo y próspero, pero no se puede hacer solo porque es muy largo.

gocio está en Europa y el Medio Oriente.

¿Por qué se enfoca en Europa?

La penetración de seguros en América Latina es incipiente en la mayoría de los países. La gente compra seguros de propiedad y automóviles porque los compran a plazos. Pero esos dos son los peores negocios del ramo que debes cubrir porque están aso-

ciados con desastres y otros factores. Nos enfocamos en otros ramos y por eso somos considerados el reasegurador de nicho más grande del mundo.

Las primeras empresas de seguros que hicimos eran monolínea, es decir, los negocios sin ganancias se sacaban del mercado. Le demostramos al mercado que operar así funciona, fuimos la empresa de seguros más rentable del mercado, luego la vendimos.

En el área de energía somos uno de los cuatro participantes más grandes en el mundo y en fianzas somos los más grandes regionalmente.

¿Qué han hecho los países europeos para ser avanzados en seguros y los países latinos no?

Creo que el subdesarrollo es mental, porque la mayoría de los países desarrollados tienen recursos limitados. Los europeos han pasado tragedias muy grandes y altos niveles de pobreza, y pasar grandes dificultades te

ayuda a tener una cultura de desarrollo. El paternalismo y el subsidio te crea una cultura de dependencia que te amarra al subdesarrollo.

¿Cómo ha logrado Panamá crecer tanto con poca población y pocos recursos naturales?

La gran ventaja de Panamá es ser un país liberal dentro de un universo socializado. El tema es que los países latinoamericanos pensaron en ser paternalistas, donde el Estado sabía mejor lo que el ciudadano debía hacer. En cambio, en Panamá, cuando anuncian un subsidio la gente se tira a la calle pidiendo que no se aplique.

La empresa tiene más de 600 conexiones de reaseguros en 50 países. ¿Cómo han logrado llegar a tantos lugares?

Pasamos viajando. Además, tenemos una estructura bien extensa. Muchos reaseguradores tienen una oficina y de allí reaseguran al mundo. En cambio,



APRENDIZAJE FAMILIAR

Gerardo García tiene tres hijos. Dagmar es la mayor. Estudió ingeniería y luego diseño en Parsons The New School of Design, en Nueva York, y puso un atelier hace un tiempo en Panamá. Está creando contenido en Panamá y exportándolo al mundo. Los otros dos, Fernando y Natalia estudiando negocios en universidades en Boston.

“Desconozco si tienen interés en entrar en el negocio. Es una decisión de ellos. Si son hábiles, que vengan, pero si hay otra persona que es más hábil que ellos, pues esa persona ocupará el cargo. Es tremendamente liberador saber que tu destino es solo tuyo y que eres el responsable del futuro de tu propia vida, sin importar lo que tu padre hizo”, añade el empresario.

“LA VIDA HAY QUE VIVIRLA INTENSAMENTE Y DEBES TENER UNA VIDA DE CALIDAD”, GERARDO GARCÍA

nosotros montamos operaciones en diferentes países con equipos locales. Mi oficina está en donde me encuentre en ese momento. Mi equipo de trabajo viaja conmigo.

¿Cuáles son los principales productos que tiene el grupo?

Los principales productos en reaseguros son energía, fianzas, vida y riesgos especiales. En seguros tenemos los mismos productos.

Usted ha dicho que Panamá tiene el potencial para ser un centro de reaseguros regional.

Panamá tiene potencial, pero para ser un centro de reaseguros, debes tener una base fiscal neutra, y como el impuesto en Panamá es territorial, es ideal. Panamá tiene la ventaja monetaria de usar el dólar y en varios países ya se puede tener cuentas multi-monedas. Creo que los países de la región tienen grandes oportunidades y también tienen algunos problemas para ser centros de reaseguros: falta masa crítica como países individuales, y tampoco tenemos integración regional que nos haga un gran mercado. Cada país es un mundo y, aunque hay algunos bloques, necesitan funcionar similar a la Unión Europea. Nos hace falta ser un solo mercado y eso nos quita atractivo. Como punto dos, en Latinoamérica sabemos

lo que está mal, pero en lugar de cambiarlo de forma estructural, creamos espacios de cambio, como las zonas económicas especiales, las pequeñas zonas libres o las zonas francas. Eso significa que sabemos cuál es el problema, pero solo lo arreglamos para unos cuantos y tenemos que solucionarlos a nivel de país.

¿Cuál es su relación con Canal Bank?

Soy el mayor accionista del banco. Decidimos crear el banco en Panamá, porque este país tiene un gran nivel de bancarización, pero había un modelo de banca que estaba sin aprovechar, y era trabajar con nichos específicos. Entonces trabajamos en aplicar lo que habíamos aprendido en los seguros y reaseguros como un negocio distinto.

Canal Bank es un banco boutique, pero enfocado en áreas específicas para ser muy exigente y eficiente. Es un banco comercial enfocado en medianas y grandes compañías en el interior del país, porque allí hay una necesidad de un tiempo de respuesta más rápido, que solo un banco con una estructura descentralizada podía atender de forma eficiente.

Contrario a la mayoría de los bancos, que cierran sucur-



ESTUDIAR PARA SER MEJORES EN LA VIDA

El empresario panameño Gerardo García le dice a sus hijos que vayan a la universidad para educarse, además del título. Él estudió programación, diseño, marketing y finanzas, pero aclara que fue a la universidad a educarse porque lo importante es la cultura y apreciar cada cosa en la vida.

sales, nosotros pensamos en hacer sucursales porque, para crear fidelidad a una institución financiera necesitas que tus clientes te visiten y que conozcan a los colaboradores en persona.

¿Tiene Panamá la capacidad para tener tantos bancos y que sean rentables?

Es que lo que lo determina la rentabilidad del mercado es tu riqueza. Si eres el país más rico de Latinoamérica, tienes capacidad para endeudarte, gastar y así sostener un sistema financiero.

Para ser ricos, en la región debemos tener menos planeación y más ejecución. De hecho, nos hemos olvidado de ejecutar y ese es uno de los éxitos que tenemos en reaseguros. Nos movemos más rápido que el resto del sector.

¿Cómo logramos mayor crecimiento en la región?

El estado de planificación es el gran fracaso de América Latina. Era la economía planificada de los 60 y 70 y fue un fracaso porque se les olvidó lo más importante: el impulso empresarial y la innovación son características espontáneas. Debes dejar un ambiente libre de oportunidades para que la gente emprenda.

Es fundamental que nosotros podamos tener una libre prestación de servicios. Un banco costarricense debería poder prestar dinero en Panamá sin tener la necesidad de una licencia y viceversa. Cuando armas esa competencia, creas una gran interacción, se bajan los costos y se crea dinamismo y riqueza en los países.

¿Si usted es el mayor accionista del banco, por qué no es el CEO?

Porque paso muy poco tiempo en Panamá. Además, porque creo que hay otras personas que son mas capaces que yo, y al final cuando eres el mayor accionista, lo que quieres es rendimiento, no títulos. Debes preguntarte si tienes las cosas por ego o por resultado de negocio.



Las empresas de Gerardo García tienen un capital superior a US\$600 millones.

¿Se considera un buen líder?

Tener un buen equipo y ser buen líder implica saber que quienes te rodean son mejores que tu y así las cosas se mueven. Quiero traer a los mejores. Nunca he negociado con nadie, sino que soy el vendedor de un área específica y salgo como lo hago desde el inicio, con un maletín a vender.

¿Cómo es su día a día?

Comienza muy temprano porque nuestra oficina en Beirut abre temprano. Tengo una llamada de conferencia cuando en Panamá son las 5 de la mañana o son las 10 am en Europa y de allí comienza el día. Por otro lado, yo estoy fuera de las tareas del día a día de nuestras compañías, porque eso sería un gran error. Tampoco miro correos. Es un gran error entrar en la microgerencia. Estamos tan sobrecargados de la información que vemos el bosque, pero nadie ve el árbol.

Diariamente recibo cerca de 800 correos y se me iría el día respondiéndolos. Tenemos un sistema de mensajería en el teléfono, entonces cualquier colaborador que quiere escribirme, debe cumplir con dos requisitos: lo que me vas a escribir me tiene que interesar más a mí que a ti y me tiene que producir dinero. Si cumple esos requisitos lo leo de inmediato.

ENTREVISTA EN VIDEO



Lea el siguiente código QR con la cámara de su teléfono para ver una entrevista en video con Gerardo García.



Este libro es sobre el Who's Who en Centroamérica y Panamá. Ha sido escrito por mi amigo Roberto J. Argüello, un banquero de origen nicaragüense radicado en Estados Unidos, que lo sabe todo sobre la región.

La raíz del dinero está en el desarrollo de empresas, pero el método para crearlas nos remite al tanteo y error, hasta que se descubre una fórmula ganadora, que siempre está sujeta a la competencia y a la agonía del cambio tecnológico y científico para poder prevalecer.

Queda claro en el libro que hay que defender la empresa privada como un derecho fundamental. La libertad se obtiene con un marco jurídico respetable y respetado. Tal vez eso sólo pueda ser posible con una defensa colegiada e internacional del modelo que ha tenido éxito parcial, como se demuestra en este libro.

Conozco el trabajo que ha realizado Roberto a lo largo de su vida de aconsejar como banquero, consultor y líder comunitario a centenares de personas de numerosas nacionalidades. Roberto es para mí un amigo especial a quien aprecio y admiro.

—Carlos Alberto Montaner
Escritor y analista político

Roberto además de ser un gran amigo, es un verdadero hermano. Pocos han hecho por mí lo que él hizo, en momentos de extrema dificultad y riesgo para mí. Lo hizo de forma desinteresada y sin que yo se lo pidiera. Un altruista nato. Mi familia y yo le estamos eternamente agradecidos.

Roberto es reconocido como una de las personas más influyentes de la región, dado sus contactos en Washington y además a lo largo y ancho de Latinoamérica y el Caribe. Su inteligencia, contactos, amistades, caballerosidad, conocimientos e integridad son insuperables y un ejemplo para todos los empresarios y funcionarios públicos de nuestro entorno.

—Jaime Alemán

Exembajador de la República en Panamá en Washington, Socio del Bufete ALEMÁN, CORDERO, GALINDO & LEE

He sido testigo por más de dos décadas del extraordinario trabajo que ha hecho Roberto y su equipo de CEO Advisors en aconsejar y apoyar a personas en el mundo empresarial. Al leer el libro Creadores de Riqueza, veo que Roberto ha documentado casos de personas que han dedicado sus vidas a crear riqueza por el bien de todos nuestros países. ¡Felicidades por haber publicado tu libro! Has escrito un excelente libro que debería levantar muchas miradas. Por supuesto, gran parte del tema ha sido tu propia experiencia que tanto te ha costado ganar. Sin embargo, debes haber hecho una carretilla llena de investigación.

Felicito a Roberto por este esfuerzo y añadido que además de ser un extraordinario banquero, es un amigo muy especial.

—Francisco Sinibaldi
VP Bebidas BNC

La personalidad de Roberto impregna todos sus emprendimientos y actividades, aportándoles una dinámica, una intensidad y una generosidad digna del mejor de los elogios. Desde el Grupo Educativo ADEN sentimos un profundo agradecimiento por su apoyo para nuestra inserción en Centroamérica y el Caribe. Estamos convencidos que la labor de Roberto ha sido muy valiosa para contribuir a la prosperidad y bienestar de nuestros pueblos, lo cual se plasma tangiblemente en su libro.

—Ricardo Greco
Presidente de ADEN Business School

La familia Ducruet ha estado relacionada al mundo de seguros desde inicios de los años 50 en Panamá, siendo el bróker más importante por décadas en este país. Cuando me separé de la firma junto a mis hermanos Roger y Jean, lo hice con la intención de regionalizar el negocio y en eso trabajamos por muchos años.

Para crear Unity nos apoyamos en el fondo de inversión "Darby", lo cual nos ayudó a reforzar el gobierno corporativo en que pudimos incorporar a directores independientes con mucha experiencia que representaban a los accionistas en las adquisiciones o fusiones que realizamos. Dentro de los directores que nos acompañaron estaban Peter Miller, Ramon Arias, Manuel Pérez y Roberto J. Argüello. La relación con Roberto es de años de amistad, y cuando lo invitamos a participar nos ayudó mucho por su experiencia profesional en el ámbito financiero, en el que se ha destacado. Su libro Creadores de Riqueza es un referente en nuestros países el cual recomiendo altamente.

—Louis (Tito) Ducruet
CEO Centro América en Unity Willis Towers Watson

Conozco a Roberto desde hace unos 20 años. En todas sus especialidades destaca su excelencia, como consultor, coach, banquero, lobista y editor. Aparte de ser muy inteligente, tenaz y efectivo profesionalmente, Roberto es generoso, empático y súper honesto. Amerita una felicitación su libro "Creadores de Riqueza" en la cual le da reconocimiento a aquellos emprendedores que tuvieron un impacto significativo en las economías de nuestra región.

—Henry Yarhi
Presidente y CEO de SigmaQ