



Rafael Tagle, jefe del Clúster Sur Argentina, Chile & Perú de WTW.

Innovación y "talento sustentable": la apuesta de WTW en América Latina

y también hay muchos *brokers*. Por eso, desde hace unos dos años, estamos rehaciendo la empresa, tenemos nueva estrategia y un nuevo CEO", relató.

Para Tagle, el foco del clúster que él dirige está en seguir creciendo de forma orgánica, "cuidando el talento y la cultura de la compañía".

"Crecer orgánicamente. Ese es nuestro sello (...) Cuando no lo haces, tienes períodos de adaptación, pierdes talento y cuesta obtener *engagement*. Nosotros preferimos apostar por nuestra gente", agregó.

En esa línea, señaló que a diferencia de competidores que han apostado por fusiones, WTW ha optado por consolidar una propuesta de valor homogénea basada en datos y soluciones de *analytics*.

Aranceles y elecciones

Consultado sobre el contexto global y la presión que los aranceles pudieran ejercer sobre el negocio de la aseguradora en América Latina, Tagle fue preciso: "El mercado es internacional, no local. Un arancel no mueve el negocio de seguros, pero sí afecta en términos de incertidumbre".

Con ello hizo referencia a los países que se encuentran en guerra, donde hay ciertas prohibiciones para hacer negocios, y países que están enfrentando cambios políticos importantes que marcan las decisiones de inversiones.

En esa línea, repasó la situación de los mercados bajo su liderazgo. Sobre Argentina, primero, opinó

RANKING TOTAL DE CORREDORES CORPORATIVOS DE SEGUROS

Año 2024

LUGAR	EMPRESA
1	MARSH
2	WTW
3	AON
4	CONOSUR
5	THB
6	GALLAGHER
7	MERCER
8	LOCKTON

FUENTE: CMF 2024.

"Crecer orgánicamente. Ese es nuestro sello (...) Cuando no lo haces, tienes períodos de adaptación, pierdes talento y cuesta obtener *engagement*. Nosotros preferimos apostar por nuestra gente".

que las reformas económicas implementadas por el Gobierno de Javier Milei "y la estabilidad del dólar han favorecido inversiones en energía, minería y agroindustria, pese a la incertidumbre electoral".

"Es una incertidumbre positiva. La inflación se redujo de 25% mensual a 30% anual, y eso da aire para invertir. El dólar se ha mantenido y hay un *boom* de proyectos", como Vaca Muerta, entre otros.

Respecto de Chile, consideró que "el panorama es más complejo: la falta de certezas regulatorias frena la inversión y el mercado de seguros muestra caídas y presión en precios".

"Los chilenos han diversificado sus inversiones hacia el extranjero, como el caso de Arauco y CMPC en Brasil. Y los extranjeros saben del problema de la permisología. Sí hay proyectos grandes, pero no los que el país necesita; diría que el crecimiento tiene que ver con esa estabilidad política", comentó.

Mientras tanto, dijo que Perú exhibe resiliencia frente a la inestabilidad política, con grandes proyectos de infraestructura como el puerto chino de Chancay, "que además afecta a Chile, que no tiene esa capacidad portuaria".

Consultoría y bienestar

En términos del negocio, Tagle detalló que la estrategia de WTW apunta a impulsar la ingeniería y las soluciones *analytics*. La firma desarrolló Campus, una plataforma de formación en normas de seguridad contra incendios, y ha multiplicado su equipo de ingeniería de tres a 15 personas en tres años.

"El seguro ya no debe verse como un gasto, sino como una herramienta que se integra a la estrategia financiera de las empresas", señaló.

Con esa base, la segunda corredora corporativa de seguros de Chile -según el ranking más reciente de la CMF-, busca alinear programas de seguros con objetivos como rentabilidad, emisión de bonos o retención de riesgos.

"Queremos que nos miren no solo como bróker, sino como un socio estratégico que trae soluciones innovadoras a las empresas", apuntó.

Su apuesta más disruptiva viene por el lado de Vida y Salud. WTW trabaja junto a un equipo de expertos en innovación científica, liderados por el exministro de Ciencia, Andrés Couve, en proyectos que permitan anticipar riesgos y aportar al bienestar integral de los trabajadores.

Bajo el concepto de "talento sustentable", la compañía plantea un giro en la visión empresarial: "Que cada trabajador pueda iniciar su etapa de jubilación en las mejores condiciones de salud y bienestar. Será una forma de que las empresas retribuyan los años de contribución de sus trabajadores", concluyó.

■ Mientras la multinacional de seguros logra duplicar su crecimiento, afina su estrategia para dejar atrás la etiqueta de bróker y convertirse en un socio estratégico, con foco en data, consultoría y bienestar corporativo.

POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

Los números de la multinacional de seguros Willis Towers Watson (WTW) en América Latina hablan por sí solos: mientras los ingresos globales de la firma crecieron un 5% en el último año, la región lo hizo en un 12,4%. Y, cuando se considera solo el clúster conformado por Argentina, Chile y Perú, la operación duplicó esa cifra, con una expansión de 30%.

Los dos primeros mercados han sido *drivers* de ese desempeño, porque, según contó el gerente para esa división, Rafael Tagle, "son mucho más maduros en términos de industria y de estructura de la misma compañía".

Al referirse a Perú, el ejecutivo explicó que "es más complejo, porque tiene dos compañías dominantes que concentran más del 70% de la participación".

"Es un mercado muy competitivo