

● ● ENTREVISTA GUILLERMO ZARAK, gerente general de La Positiva

Escribe **LUIS DAVELOUIS L.**
Fotos **LUIS CHOY**

Periódicamente, por no decir todo el tiempo, surgen rumores de ventas, fusiones y adquisiciones de empresas. De hecho, todos los días se producen decenas de estas operaciones en nuestro país. La diferencia puede estar, tal vez, en la notoriedad de la empresa adquirida y no tanto en su tamaño.

El gerente general de la compañía de seguros La Positiva, Guillermo Zarak, piensa que le va bien a la empresa y que vienen tiempos mejores. De hecho, nos recibió en plena remodelación y modernización de su sede principal (para estar a tono con los brillos acerados de los edificios de la competencia), el "edificio consombrero".

La competencia es muy fuerte en su rubro, ¿cómo les ha ido el año pasado?

El 2007 ha sido un año de mucha competencia para todas las empresas, en el cual felizmente nos ha ido bien; estamos cómodos como estamos.

¿Crecieron el año pasado?

El año pasado terminamos con S/.215 millones en ventas en un mercado que creció 7% y con buena rentabilidad. Nosotros hemos crecido en línea con el mercado, casi lo mismo.

Las utilidades...

Ah, bueno, si miras el balance consolidado, fueron de S/.77 millones.

¿Y cómo creen que les va a ir en el 2008?

Yo creo que este año el mercado va a crecer parecido, entre 7% y 8%, y nosotros pensamos que vamos a crecer parecido, pero nos enfocaremos en los nichos de mercado que nos son más atractivos.

¿Qué nichos?

Nosotros tenemos una só-

“La Positiva no ha estado ni está a la venta”



LA IDEA PRINCIPAL, PARA EL GERENTE GENERAL DE LA POSITIVA, GUILLERMO ZARAK, ES SEGUIR CRECIENDO Y AVANZANDO PARA MANTENER A SUS CLIENTES SATISFECHOS

lida posición en provincias, estamos bien ubicados. Y además son oficinas que no solo tienen presencia, sino que tienen autonomía de decisión. Eso nos permite tomar las decisiones rápidamente en provincias, y en Lima estamos manejándonos con el tema de la modernidad. De alguna manera, haciendo lo que llamamos emisión remota, que es la posibilidad de emitir pólizas más rápido desde la oficina misma del broker.

¿Van a los microseguros?

La vez pasada conversábamos con un gerente y vimos que, en realidad, nosotros estamos en el negocio de microseguros desde la década de 1980, cuando introdujimos un seguro de un sol. Y sí, ya estamos ahí. La tangibilización de ello fue tras el terremoto del año pasado, cuando tuvimos que afrontar el pago de nueve mil créditos que fueron afectados con Mibanco, con quien teníamos un convenio.

Lo del tema de la modernidad, imagino que no lo dice por la remodelación del edificio...

(Risas) No, lo digo porque hemos certificado para el ISO 9001-2000 en nuestros procesos de siniestros de SOAT y de atención médica al cliente. Y hemos certificado en Lima, en Arequipa y también en Trujillo. Esto nos convierte en la primera compañía en el Perú que alcanza estas certificaciones. La certificación nos la otorgó Lloyd's. Además, las calificadoras de riesgo Equilibrium y Class nos otorgaron la clasificación de compañía de seguros clase A-, antes éramos