

Instituto de Ciencias del Seguro

**Análisis e interpretación de la gestión del
fondo de maniobra en entidades
aseguradoras de Incendio y Lucro
Cesante en grandes riesgos industriales**

Enrique Orsolich Sigüero

Mención especial
I Premio Internacional Julio Sáez
Sobre Investigación en Gerencia de Riesgos
AGERS



AGE(R)S

Asociación Española de
Gerencia de Riesgos y Seguros

FUNDACIÓN MAPFRE no se hace responsable del contenido de esta obra, ni el hecho de publicarla implica conformidad o identificación con la opinión del autor o autores.

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra sin el permiso escrito del autor o del editor.

© 2009, FUNDACIÓN MAPFRE
Carretera de Pozuelo 52
28220 Majadahonda. Madrid

www.fundacionmapfre.com/cienciasdelseguro
publicaciones.ics@mapfre.com

ISBN: 978-84-9844-157-4
Depósito Legal: SE-2532-2009

PRÓLOGO

El recuerdo de la memoria de D. Julio Sáez Castillo, Presidente de AGERS desde 2003 hasta la fecha de su fallecimiento el 30 de agosto de 2006 y Director de la División de Gerencia de Riesgos y Seguros de El Corte Inglés, movió a la Junta Directiva de la Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros a la creación de un Premio Internacional de Investigación en Gerencia de Riesgos que llevara su nombre, idea nacida de la mutua iniciativa de algunos miembros de esta Junta y de D. José Luis Martínez Olivares, Director General del Área de Seguros de El Corte Inglés, empresa patrocinadora del galardón, y con el apoyo de la FUNDACIÓN MAPFRE para la difusión editorial de los trabajos.

Para los organizadores del Premio, tiene una gran importancia el que se realicen trabajos de investigación en un entorno donde la investigación es una actividad escasa, y que además se investigue en una materia como la Gerencia de Riesgos y Seguros

De los trabajos presentados, el Jurado acordó solicitar a la Fundación Mapfre la publicación y difusión, de acuerdo con lo contenido en las bases del premio, el trabajo que tenemos entre las manos, cuyo autor D. Enrique Orsolich Sigüero aporta un interesante punto de vista sobre la importancia e interacción del reaseguro en la suscripción de grandes riesgos, y que por su calidad ha sido merecedor de una mención especial.

Deseamos que el prestigio del Premio Julio Sáez, sea motor y aliciente para la investigación en la Gerencia de Riesgos, y que esta disciplina a la que tanto esfuerzo y tiempo dedicamos a diario en nuestras empresas y desde AGERS, se continúe desarrollando bajo el impulso de los investigadores, y de trabajos como el que nos ocupa.

Quiero además agradecer su implicación al resto de miembros del Jurado: D. Ricardo Lozano Aragües, Director General de Seguros y Fondos de Pensiones, a Dña. Pilar González de Frutos, Presidenta de UNESPA, a D. Pedro Tomey Gómez, D. Gonzalo Iturmendi Morales, D. Eduardo Romero Villafranca miembros de la Junta Directiva de AGERS, a D. Filomeno Mira Candel, Vicepresidente de la FUNDACIÓN MAPFRE, entidad que ha apoyado desde el principio este proyecto y responsable de la magnífica edición de esta monografía, y muy especialmente a D. José Luis Martínez Olivares que ha propiciado el patrocinio de El Corte Inglés, y que entre todos lo han hecho posible gracias a su esfuerzo y dedicación desinteresada.

Miguel Ángel Macías Pérez
Presidente de AGERS

PRESENTACIÓN

FUNDACIÓN MAPFRE desarrolla actividades de interés general para la sociedad en distintos ámbitos profesionales y culturales, así como acciones destinadas a la mejora de las condiciones económicas y sociales de las personas y sectores menos favorecidos de la sociedad. En este marco, el Instituto de Ciencias del Seguro de FUNDACIÓN MAPFRE promueve y desarrolla actividades educativas y de investigación en los campos del seguro y de la gerencia de riesgos.

En el área educativa, su actuación abarca la formación académica de postgrado y especialización, desarrollada en colaboración con la Universidad Pontificia de Salamanca, así como cursos y seminarios para profesionales, impartidos en España e Iberoamérica.

El Instituto promueve ayudas a la investigación en las áreas científicas del riesgo y del seguro y mantiene un Centro de Documentación especializado en seguros y gerencia de riesgos, que da soporte a sus actividades.

Asímismo, el Instituto también promueve y elabora informes periódicos y monografías sobre el seguro y la gerencia de riesgos, con objeto de contribuir a un mejor conocimiento de dichas materias. En algunos casos estas obras sirven como referencia para quienes se inician en el estudio o la práctica del seguro, y en otros como fuentes de información para profundizar en materias específicas.

Para el desarrollo de estas actividades fundacionales, se fomentan acuerdos vinculados con instituciones, asociaciones y universidades. En el marco de un convenio de colaboración firmado entre AGERS y FUNDACIÓN MAPFRE, se encuadra la publicación de esta obra, mención especial del jurado del I Premio Internacional Julio Sáez sobre Investigación en Gerencia de Riesgos.

Enrique Orsolich Siguero es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster en Administración de Empresas por la Universidad Politécnica de Madrid. Desarrolló la beca Alois-Alzheimer en la sede central de Münchener Rück, en Munich. En la actualidad, se está doctorando en Ciencias del Seguro por la Universidad Pontificia de Salamanca.

En 1986 se incorporó a MAPFRE donde desarrolla diversas actividades en el ámbito de los seguros de empresas vinculados al área internacional y de reaseguro.

INDICE

RESUMEN	1
ABSTRACT	3
INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO 1. EL FONDO DE MANIOBRA EN LAS ENTIDADES ASEGURADORAS	15
1. Fondo de maniobra y literatura científica	15
1.1 Equilibrio y gestión equilibrada	15
1.2 Circulante y fondo de maniobra	16
1.3 Ciclo de explotación y periodos de maduración	21
1.4 Fondo de maniobra y gestión: equilibrio como finalidad	24
2. Fondo de maniobra y empresa aseguradora	27
2.1 La gestión aseguradora	27
2.2 Las masas patrimoniales del balance de las aseguradoras	28
2.3 Ciclo de explotación y periodo de maduración	31
2.4 El ciclo de explotación como criterio delimitador del circulante	32
2.5 Periodo de maduración: distintos enfoques sobre la conveniencia de su dilatación	34
CAPÍTULO 2. LOS SEGUROS INDUSTRIALES, LA GRAN EMPRESA Y LA INTERNACIONALIZACIÓN	41
1. Técnica aseguradora y prevención	41
1.1 Homogeneidad vs. heterogeneidad	41
1.2 El elemento cualitativo en los riesgos industriales: evolución en su percepción	47
1.3 Agrupación y principio de solidaridad	50
1.4 La prevención y la protección de los activos	51
2. Actores e internacionalización: aseguradoras, corredores y gran empresa	60
2.1 La internacionalización de las aseguradoras	60
2.2 La distribución internacional: corredores o <i>brokers</i>	65
2.3 Internacionalización de la gran empresa española	73

3. Mercado de Seguros de Grandes Riesgos	79
3.1 Gran amplitud de mercado y facilidad de acceso	80
3.2 Extraordinaria competitividad	80
3.3 Incertidumbre e inestabilidad	81
3.4 Presencia de sociedades cautivas	82
3.5 Predominio del asegurado sobre el asegurador	88
3.6 Desnaturalización del contrato de Reaseguro	89

CAPÍTULO 3. EL REASEGURO: FACTOR DE PRODUCCIÓN Y ELEMENTO DE LIQUIDEZ

95

1. El Reaseguro en el proceso productivo	95
1.1 El inicio del ciclo e incorporación de factores	95
1.2 Contratación de la cobertura de reaseguro necesaria	98
1.3 Aseguramiento internacional	121
2. Fondo de maniobra y créditos y deudas por Reaseguro:	
Elementos a considerar	131
2.1 Libertad de las partes contratantes en el Reaseguro	132
2.2 Cuentas y cláusulas de contenido económico	144
2.3 Reaseguradores y ratings	153

CONCLUSIONES

157

BIBLIOGRAFÍA

163

Anexo I. Propuesta de González Pascual. Incorporación paulatina de factores	175
---	-----

Anexo II. Presencia de las firmas europeas en América Latina por volumen de ventas	177
--	-----

Anexo III. Modelo de cláusula Cut Through	179
---	-----

Anexo IV. Modelo de cláusula de pago simultáneo en contratos de reaseguro facultativo	181
---	-----

Anexo V. Propuestas para incrementar la seguridad jurídica en las transacciones de facultativo	183
--	-----

Anexo VI. Modelo de cláusula de pago de primas de facultativo del mercado de Londres	187
Anexo VII. Modelo de cláusulas de cuentas trimestrales con pacto de cuenta corriente y cláusula de siniestros al contado “cash loss payment”	189
Colección “Cuadernos de la Fundación” Instituto de Ciencias del Seguro	191

RESUMEN

Las aseguradoras de incendio y lucro cesante para la gran empresa necesitan llevar a cabo una incorporación intensiva del factor reaseguro en su proceso técnico de producción, debido a la elevada cuantía de las exposiciones al riesgo que los intereses de sus asegurados totalizan –por el valor de sus bienes materiales y de la renta generable por los mismos– en el conjunto de países donde tienen implantación. Por lo general, tales exposiciones precisan ser reducidas mediante medidas de prevención, como paso previo a su transferencia contractual al seguro.

En el proceso de contratación del reaseguro se pactan los términos y condiciones que, entre otros aspectos, van a determinar el momento en que las partes deberán de satisfacer los pagos derivados de sus compromisos recíprocos. Este aspecto de la contratación técnica adquiere una importancia fundamental desde la óptica financiera, al condicionar la dinámica de las masas “Créditos” y “Deudas” por operaciones de reaseguro cedido y retrocedido del balance de la aseguradora y, por ello del fondo de maniobra y de la liquidez de la entidad. Desde esta perspectiva, la gestión del fondo de maniobra se inicia, paradójicamente, en la esfera técnico-productiva de la entidad aseguradora, y no tanto en la financiera.

El presente trabajo explora las singularidades del proceso de producción de seguros de incendio y lucro cesante para los grandes riesgos multinacionales, poniendo especial énfasis en la incorporación del reaseguro como insumo “ad hoc” del proceso *input-output*, y en la relevancia que determinados elementos, en forma de cláusulas contractuales reguladoras del flujo monetario, pueden tener en el fondo de maniobra.

PALABRAS CLAVE:

Fondo de maniobra, reaseguro, inversión, proceso de producción, factor de producción, programas multinacionales de seguros, liquidez.

ABSTRACT

Fire and business interruption insurers for large corporate risks need to perform an intensive addition of reinsurance as an input to their technical production process, due to the high amounts reached by the risk exposures –property values and resulting income- arising from the interests of their insureds for the whole countries where they are located. Generally, such exposures need to be reduced through loss prevention measures, as a previous step to their contractual risk transfer to the insurers.

During the process of reinsurance buying, terms and conditions are agreed which will determine the point in time in which the parties must carry out the payments stemming from their mutual commitments. This aspect of the technical arrangements acquires a fundamental importance from the financial perspective, since it determines the dynamics of the reinsurance “Creditors” and “Debtors” parts of the balance sheet of the insurer and, therefore, of the working capital and liquidity of the insurance company. From this perspective, management of working capital begins – paradoxically- within the technical productive sphere of the insurer, rather than in the financial one.

This work looks into the particulars of the production process of fire and business interruption insurance for the large multinational risks, specially stressing the addition of reinsurance as an “ad hoc” input to the input-output process, and the relevance that specific elements –contractual clauses regulating the cash flow- can have in the working capital.

KEY WORDS:

Working capital, reinsurance, reversing, production process, production input, multinational insurance programs, liquidity.

INTRODUCCIÓN

Ortega y Gasset definía el ensayo como disertación científica sin prueba explícita; a lo largo de las próximas páginas me voy a detener, de forma ensayística, en el análisis e interpretación de la gestión del fondo de maniobra en entidades aseguradoras de incendio y lucro cesante en grandes riesgos industriales, con énfasis en los elementos a considerar en la contratación del reaseguro para una gestión equilibrada de los “Créditos” y “Deudas” por operaciones de reaseguro cedido y retrocedido.

Cuando, como estudiante de Ciencias Económicas y Empresariales, tuve mi primera inmersión en el arcano mundo del seguro, en un aula de la Universidad Autónoma de Madrid, se me quedó grabada la máxima de que en el seguro –a diferencia de otras industrias- se produce una inversión del proceso productivo. Las explicaciones que acompañaron a dicha afirmación no dejaron resquicio para la duda. Con el transcurso del tiempo, sumido de lleno en la vida profesional, décadas ya distanciado de aquella licenciatura, aunque en contacto aún, por fortuna, con el mundo académico, he seguido escuchando, con toda naturalidad y aquiescencia, la aludida máxima: “en el seguro se produce la inversión del proceso productivo”.

Y un buen día, más reciente que lejano, una reflexión detenida y pausada sobre el paradigma me abre el incómodo camino de la duda. ¿Inversión del proceso productivo? ¿Qué significa? Si mi hijo pequeño, en una de sus impredecibles preguntas, me pidiese que le describiera el proceso de producción de un automóvil, a la inversa ¿Qué le diría?

Presumo que, para tal ejercicio, partiría de una unidad de producto acabado –un flamante vehículo nuevo, sin estrenar, depositado en el almacén de producto terminado de algún complejo fabril- y haría un retorno ordenado en el tiempo, identificando las fases que precedieron a la finalización del coche en la cadena de producción: producto en proceso de fabricación, en regresivos estadios de elaboración, de decreciente valor, hasta llegar a las materias primas.

Si el pequeño, lejos de quedarse satisfecho, se empecinase sobre la cuestión solicitándome que le describiese –invertido- el proceso de producción de un edificio, saldría al paso presentándole un inmueble listo para entrega de llaves, y daría marcha atrás, en un proceso de desintegración paulatina que comenzaría por la segregación de cerramientos y cubiertas, seguiría con la separación de forjados, y continuaría con el desmontaje de la estructura y la recuperación de

cimientos; para terminar, todo ello, convergiendo, tras determinada manipulación, en la zona de acopio de materiales del predio de la obra.

Dormido el niño, al filo de la conclusión de mi explicación, le llevo a su cama. Tras el beso de despedida, abandonando su dormitorio, una súbita voz interior me asalta, inquiriéndome “una descripción del proceso productivo de una aseguradora de daños materiales en grandes riesgos industriales; y también de la inversión de tal proceso”. Perplejo, la invito a apaciguarse, a serenarse y a posponer la cuestión para más apropiado momento... “mañana será otro día”.

¿Qué le contaré mañana?

Los interrogantes abiertos me introducen en una cadena de reflexiones sobre el significado del verbo “producir” en el contexto de la vida económica. A partir de la actividad del agricultor -que entiende de siembra y de siega, de poda y de abonos- efectúo un breve periplo mental por distintos procesos de producción: la actividad del obrero, que conoce cómo funciona la cadena de producción; el comerciante o transportista, que aproximan productos al consumidor...; llegando incluso al hombre del sector asegurador -que sabe de la obtención de intangibles.

Alcanzado este punto me cuestiono si, desde la perspectiva de la trilogía clásica de los factores productivos, el proceso de producción de una aseguradora de incendios y lucro cesante, en grandes riesgos industriales, es realmente inverso -opuesto o contrario en el orden, la dirección o el sentido- al que pueda efectuar un fabricante de papel, de zapatos, o de automóviles.

En medio de esta consideración, irrumpe en escena el concepto de ciclo de explotación, tan estrechamente ligado al proceso productivo, desde el punto de vista de la circulación económica real, y a la gestión del circulante y del fondo de maniobra, desde la perspectiva financiera. De tal irrupción emerge la posibilidad de un nuevo y dilatado viaje exploratorio; viaje que, por extenso, debo acotar y restringir, en esta ocasión, a una de las regiones iniciales del mismo: la contratación de reaseguro. Factor que, imprescindible para el seguro de incendios y lucro cesante de grandes empresas¹ -grandes riesgos por el enorme valor de sus activos y de sus ingresos-, se incorpora al proceso productivo, añadiendo valor al mismo. El reaseguro es la pieza central de este trabajo. Y lo es, dentro del marco del seguro de incendio y lucro cesante en grandes riesgos industriales.

El presente trabajo aborda, a partir del método científico hipotético-deductivo, el estudio de algunos elementos a considerar en la

¹ Piénsese en dimensiones comprendidas en el perímetro de las empresas del *Fortune 500* o del *Ibex-35*.

contratación del reaseguro para una gestión equilibrada de los “Créditos” y “Deudas” por operaciones de reaseguro cedido y retrocedido. Esto se hace con un doble objetivo:

El primero es cuestionar el grado de validez de la sentencia “en el seguro se produce una inversión del proceso productivo”; axioma que, por repetido en diversas fuentes, merezca, quizás, cierta matización.

El tema se presenta desde la óptica del ciclo de explotación técnico de las aseguradoras de grandes riesgos industriales, donde el reaseguro constituye un factor esencial de producción, que se incorpora al proceso productivo, para elaborar un producto: un seguro².

El segundo objetivo es, contemplando el reaseguro cedido desde la perspectiva del ámbito monetario de la entidad aseguradora, la identificación, a título no exhaustivo, de algunos elementos técnico contractuales a considerar en la adquisición del reaseguro, para una gestión equilibrada de dos componentes esenciales del fondo de maniobra en las aseguradoras de grandes riesgos industriales: los derechos o “Créditos” y las obligaciones o “Deudas” por operaciones de reaseguro cedido y, entiéndase por analogía, retrocedido.

La cuestión que se aborda afecta al ciclo de explotación financiero y, en definitiva, al fondo de maniobra y a los resultados financieros de la entidad aseguradora, al considerar las medidas contractuales que condicionan los instantes en que se producen los flujos monetarios:

- Flujos de entrada de dinero, resultantes, fundamentalmente, del cobro de la participación del reaseguro en los siniestros³; en los que las condiciones contractuales de cobro constituyen un elemento crucial.
- Flujos de salida de dinero, consecuencia, esencialmente, del pago de primas al reaseguro; respecto a los que las condiciones contractuales de pago convenidas devienen piedra angular. En este contexto, “pago de primas al reaseguro” debe entenderse, en sentido monetario, por el importe neto de la prima de reaseguro, una vez deducida la comisión definitiva de reaseguro⁴

Debe precisarse, no obstante, que el ámbito del presente trabajo excluye –dado que nos situamos en el momento de la contratación del reaseguro–

² O un programa internacional de seguro, en el caso de la gran empresa multinacional.

³ Participaciones definitivas, tras el ajuste, en su caso, de posibles participaciones en pérdidas.

⁴ Después del ajuste de posibles comisiones a escala o, en su caso, participaciones en beneficios.

los elementos relacionados con la gestión de los saldos deudores y acreedores con entidades reaseguradoras en proceso de extinción jurídica⁵; proceso que comprende, como indican Iglesias et al. (2003) tres fases o momentos, que tienen lugar de forma sucesiva, y que se inicia con la disolución⁶, la cual abre el periodo de liquidación⁷. Al cierre de éste se produce, propiamente, la extinción⁸.

Asimismo, y al objeto de delimitar el contorno del trabajo, quedan al margen del mismo los elementos relacionados con la técnica financiera de la titulización, consistente en la reunión de activos -por ejemplo derechos o “Créditos” frente a reaseguradores- para su conversión en títulos negociables; y que posibilita la liquidación, de forma inmediata, de activos que generan efectivo⁹.

En aras a una mayor claridad, es necesario señalar, por otro lado, que, dado que las masas que representan los “Créditos” y “Deudas” por operaciones de reaseguro cedido tienen una demarcación precisa desde la óptica del PGCA¹⁰, quedan excluidos del ámbito del trabajo aquellos elementos que, aunque vinculados al reaseguro cedido, se sitúan fuera del marco delimitador de tales masas y, en concreto, los relacionados con el riesgo de cambio, con la participación del reaseguro en provisiones

⁵ En el momento de la contratación de un reaseguro, un comportamiento racional implica no pactar con entidades reaseguradoras que, se presume, vayan a abandonar la explotación empresarial antes de que los efectos del reaseguro se hayan extinguido.

⁶ En virtud de la cual la entidad reaseguradora sigue subsistiendo con su misma personalidad jurídica, pero padece una modificación de su fin o actividad, para dedicarse a una actividad meramente conservativa y liquidatoria.

⁷ Durante el cual la sociedad disuelta lleva a cabo las operaciones necesarias para saldar y liquidar todas las relaciones jurídicas a que haya dado lugar su actuación en el tráfico.

⁸ Con la distribución a los socios, en su caso, del remanente patrimonial que pudiera existir.

⁹ De acuerdo con la IAIS (2003) la titulización o *securitisation* implica un concepto financiero sencillo: los flujos de tesorería futuros que pueden esperarse de una fuente específica -por ejemplo de créditos contra reaseguradores por operaciones de reaseguro cedido- sirven para garantizar un instrumento financiero o título para venta a un inversor. Cuando una entidad efectúa una titulización, transforma, en primer lugar, los flujos de tesorería en un instrumento negociable; para transferir, después, el riesgo concomitante, desde la entidad, hacia los inversores del mercado de capitales, quienes esperan un retorno commensurado con los riesgos. Dependiendo de la fuente, distintos flujos de tesorería pueden tener diferentes características de riesgo.

¹⁰ Y que queda definido como “Deudas y créditos con reaseguradores, como consecuencia de la relación de cuenta corriente establecida con los mismos por razón de operaciones de reaseguro cedido o retrocedido”. Definición correspondiente a la cuenta “Acreedores y deudores por reaseguro cedido y retrocedido” del grupo “Acreedores y deudores por operaciones de tráfico”.

técnicas o con fianzas y depósitos recibidos, incluyendo los intereses de tales depósitos.

Por otro lado, es menester señalar que, en el contexto de este trabajo, “gran riesgo industrial” debe entenderse, cuando se mencione, en sentido amplio, no restringido a las grandes empresas del sector secundario; admitiendo, dentro del concepto, como ya se ha sugerido, a los grupos empresariales de mayor dimensión, con independencia del sector o sectores de actividad que mayor peso tengan el grueso de sus operaciones.

El presente trabajo se estructura en tres capítulos principales, a los que hay que añadir esta introducción, las conclusiones y una relación de anexos.

El Capítulo 1, titulado “El fondo de maniobra en las entidades aseguradoras” tiene por objeto aportar unas nociones básicas sobre el concepto de fondo de maniobra en las unidades de producción, en general, y la entidad aseguradora, en particular. Se encuentra estructurado en dos grandes apartados:

- El primero, enfocado desde la empresa en general, hace un sucinto repaso al significado del fondo de maniobra en la literatura científica, partiendo de la noción de equilibrio patrimonial en el ámbito de las entidades de seguros; introduce a continuación el concepto de necesidades acumuladas de capital, sus opciones de financiación, la descripción de los activos y pasivos circulantes, así como distintos enfoques, concepciones y denominaciones alternativas de las masas patrimoniales consideradas. En el apartado 1.3 se hace una revisión de la dinámica del ciclo de explotación, presentándose la figura del periodo de maduración, su conexión con aquél y, desde la óptica de diversos autores, sus distintas acepciones, en función de la perspectiva -económica, técnica o financiera- adoptada. Las fuentes de financiación de las inversiones requeridas para llevar a cabo el proceso técnico de producción, son abordadas en el apartado 1.4, donde se exponen, por un lado, los costes y beneficios de la inversión en fondo de maniobra, y el equilibrio a obtener entre los mismos, a través de una gestión adecuada de aquél; y, por otro, los elementos básicos de los procesos de cobro, como motor esencial de liquidez.
- El punto 2.2 de este Capítulo 1, centrado específicamente en la empresa aseguradora, comienza enumerando los rasgos diferenciales de la actividad de las entidades de seguros; presentando, en el apartado 2.2, las masas patrimoniales que configuran su balance, y un criterio de clasificación de las mismas, que contempla los conceptos de activo circulante no técnico y pasivo circulante no técnico. Conceptos que no están exentos de importancia, en el contexto del

presente trabajo, por delimitar el marco en el que se inscriben los “Créditos” y “Deudas” por operaciones de reaseguro del PCEA. Desde el prisma del criterio presentado, el apartado 2.3 destaca la identidad que debe darse en los valores del activo circulante técnico y pasivo circulante técnico, y enfatiza la dependencia que la composición y cuantía del fondo de maniobra tienen respecto a la actividad particular que desarrolla la empresa. El apartado 2.4 hace hincapié en la duración del ciclo de explotación como criterio delimitador de las masas de circulante, repasando la composición de las mismas en función de este enfoque. El traslado a las empresas de seguros del concepto general de periodo de maduración es tratado en el apartado 2.5, donde se exponen, además, interpretaciones aparentemente contrarias sobre la conveniencia de un período de maduración prolongado.

El Capítulo 2, que lleva por título “Seguros industriales, gran empresa e internacionalización”, examina los rasgos que convergen en el escenario de los seguros de incendio y lucro cesante para grandes corporaciones, desde la perspectiva de los principales actores que intervienen en el mercado¹¹. Está organizado en tres subcapítulos:

- El subcapítulo 1, “Técnica aseguradora y prevención” presenta una panorámica de las dificultades fundamentales con que tropiezan las aseguradoras de riesgos industriales, a la hora de aplicar los principios del seguro, al proceso técnico de selección de riesgos y de establecimiento de primas. En el apartado 1.1 se esboza el problema de la heterogeneidad de los riesgos, la incertidumbre que plantea su cuantificación y la necesidad resultante de llevar a cabo una verificación de los mismos, dadas las elevadas pérdidas potenciales a que están sujetos. La necesidad de establecer diferencias objetivas sobre el aspecto cualitativo de los riesgos, es abordada en el apartado 1.2, donde se plantea una reflexión sobre los distintos ángulos desde los que se puede contemplar el tratamiento de la heterogeneidad. El apartado 1.3 introduce cuestiones implícitas en las tareas de las aseguradoras a la hora de organizar a los asegurados, en comunidades suficientemente homogéneas, para aplicar el principio de solidaridad. Por último, en el apartado 1.4 se esgrimen aspectos vinculados al ámbito de la prevención y control de riesgos, factor imprescindible en el aseguramiento de las grandes empresas; enumerando los elementos que configuran el concepto *HPR* o “Riesgo Altamente Protegido” en la industria.
- El subcapítulo 2, “Actores e internacionalización: aseguradoras, corredores y gran empresa”, presenta elementos relacionados con los

¹¹ La parcela específica relacionada con el reaseguro y los reaseguradores se aborda especialmente en el Capítulo 3.

procesos y vías de internacionalización de las entidades aseguradoras, con los modelos de prestación de servicios para empresas globales de las firmas de corretaje y con la expansión internacional de la gran empresa española desde la última década del siglo XX. El apartado 2.1 se centra, específicamente, en las aseguradoras y en los motores que han impulsado su proceso de penetración en otros mercados, examinando las diferentes fórmulas de acceso. Los corredores, tanto de seguro como de reaseguro, son abordados en el apartado 2.2, dada su relevancia en el escenario de los seguros de incendio y lucro cesante de grandes riesgos industriales. En este apartado se describen sus modelos funcionales de implantación. El apartado 2.3 centra su atención en la gran empresa española y en su espectacular proceso de internacionalización, a partir, fundamentalmente, de la década de 1990, en que se proyecta como uno de los principales inversores en Latinoamérica, adquiriendo una creciente presencia en otros territorios.

- Bajo el título “Mercado de seguros de grandes riesgos”, el punto 3 del Capítulo 2 aborda las características y rasgos esenciales que dominan la escena de este segmento, incluyendo aspectos como: su amplitud o las débiles barreras de acceso; su extraordinaria competitividad, que resulta en prácticas, en ocasiones, poco ortodoxas, y la volatilidad en precios, con ciclos “duros” y “blandos”; la incertidumbre y la inestabilidad, achacada por ciertas voces a la figura del *fronting*; la presencia de sociedades cautivas de seguro o reaseguro, propiedad de los propios grupos industriales; o la suplantación del papel de las aseguradoras, por el acceso directo de las corporaciones industriales a los mercados de reaseguro, en virtud de la capacidad de negociación que les otorga su gran dimensión y el apoyo de los corredores, que tienen un impacto determinante en las fuerzas competitivas que configuran el mercado. Como consecuencia de la conjunción de tales elementos, se han instaurado un conjunto de prácticas mercantiles, desnaturalizadoras del contrato de reaseguro, que son objeto de revisión en el apartado 3.6.

El Capítulo 3, titulado “El reaseguro: factor de producción y elemento de liquidez” pretende aproximar dos esferas del reaseguro que, en ocasiones, son contempladas como recíprocamente ajenas.

La esfera real, técnica o productiva, en la que emergen las facetas del reaseguro como insumo derivado, a adquirir e integrar intensivamente, “*ad hoc*”, en la cadena de producción de protección aseguradora; protección u *output* a ofrecer a una gran empresa internacional.

La esfera financiera, en la que el reaseguro, por su utilización intensiva en el segmento de los grandes riesgos, a través del facultativo, adquiere un papel crítico desde la perspectiva de la liquidez y del equilibrio financiero

de la entidad aseguradora. Surge de aquí una crucial necesidad de prever una adecuada sincronización de los flujos financieros por operaciones de reaseguro. Previsión que debe de garantizarse en el ámbito de la esfera técnica, pues es en el momento de la “compra”, de la contratación del reaseguro, cuando los pactos relevantes a efectos de *cash flow*, deben ser establecidos. El capítulo se estructura en dos subcapítulos:

- El punto 1 del Capítulo 3, “El reaseguro en el proceso productivo” penetra, desde la óptica de la esfera técnica del proceso *input-output*, en las fases incipientes del ciclo de explotación de una aseguradora de incendios y lucro cesante en grandes riesgos, para presentar dos aspectos de particular relevancia en las entidades de tal perfil: la contratación del reaseguro y la activación de la red de servicios internacionales. El apartado 1.2 examina el reaseguro como factor de producción y las formas de reaseguro; con especial énfasis en el reaseguro facultativo, cuya incorporación al proceso se explora a través de una prospección en el mecanismo de formación de tales contratos, y en las cuestiones de seguridad jurídica que, con frecuencia, dominan la escena en este ámbito. Por último, el apartado 1.3 revisa los elementos del proceso relacionados con la implementación de los programas de seguros transnacionales y los instrumentos mercantiles que los conforman, con particular énfasis en aquellos que introducen el elemento “cautiva”; para destacar, entre otras cuestiones, la necesaria integración de los textos contractuales que componen el elenco de pactos mercantiles, y las variables cualitativas que se perciben de mayor significación relativa.
- En el punto 2, “Fondo de maniobra y créditos y deudas por reaseguro: elementos a considerar” aborda, partiendo de la libertad que domina la contratación del reaseguro, el examen de algunos aspectos relativos a los pactos de pago de primas y de cobro de siniestros de reaseguro, que afectan al flujo de tesorería de la aseguradora, incluyendo los relacionados con la liquidación de cantidades pendientes a la terminación de los contratos. En el apartado 2.2 se exploran los elementos conectados con las cuentas de reaseguro y las cláusulas de contenido económico de los contratos, que determinan la forma de regular las relaciones monetarias, efectuando una especial referencia al pacto de cuenta corriente y a la percepción anticipada –por la entidad aseguradora- de cantidades por siniestros (*Cash Loss*). Por último, en el punto 2.3 se lleva a cabo una breve revisión de los aspectos relacionados con los *rating*, como indicadores del riesgo de crédito o de seguridad financiera de las reaseguradoras.

Por último, en el Capítulo 4 se recogen las conclusiones más relevantes del trabajo, entre las que se pueden señalar, a modo de resumen, que las tareas implícitas en el proceso técnico de incorporación de factores de una aseguradora de grandes empresas, no experimentan ninguna

inversión en su orden o sentido relativo, por lo que la máxima de que “en el seguro se produce una inversión del proceso productivo” es, como mínimo, susceptible de matización; que la protección y preservación de activos productivos juega un papel esencial en el aseguramiento de los grandes riesgos; que las aseguradoras de riesgos industriales se han visto impulsadas a buscar soluciones de aseguramiento complejas, para dar respuesta a la expansión internacional de la gran empresa, y que con frecuencia tales soluciones deben contar –entre otros elementos- con la intervención, en el proceso, de sociedades cautivas, el cual viene muy condicionado por la presencia de corredores en la adquisición del reaseguro y en la distribución del *output*, que en la secuencia de compra de reaseguro, las partes gozan de libertad, en general, para establecer los términos del acuerdo, por lo que la gestión de los elementos del fondo de maniobra relacionados con el reaseguro, comienza en el momento de la negociación y adquisición de este insumo, por lo que la inclusión de determinadas cláusulas contractuales puede impulsar favorablemente el flujo de tesorería y la liquidez de la entidad.

CAPÍTULO 1

EL FONDO DE MANIOBRA EN LAS ENTIDADES ASEGURADORAS

1. FONDO DE MANIOBRA Y LITERATURA CIENTÍFICA

1.1 Equilibrio y gestión equilibrada

Lozano (1999, pág. 566) identifica distintas opciones en las que puede encontrarse una entidad aseguradora desde un punto de vista patrimonial:

a) Autofinanciación o cobertura con recursos propios:

Caso en el que todos los bienes y derechos de la entidad son financiados por fondos propios, por lo que son propiedad de la misma, no existiendo exigible, es decir, deudas frente a terceros. Esta situación se podrá dar en una entidad aseguradora en el momento inicial de su constitución, es decir, cuando no se haya comenzado la actividad y no haya que dotar provisiones técnicas.

b) Descapitalización o cobertura con recursos ajenos:

Situación en la que todos los bienes y derechos son financiados con exigible, es decir, con recursos ajenos; de ello resulta que con el pago de las deudas desaparecen los activos de la empresa. Todo el patrimonio de la empresa se debe a terceros, ya que, en realidad, no existe neto patrimonial.

c) Situación de equilibrio:

En esta situación, en general, la empresa se financia, en parte, con el neto patrimonial y, parcialmente, con recursos ajenos, existiendo múltiples combinaciones. Debe buscarse, no obstante, una determinada proporción de fuentes ajenas y fondos propios que satisfaga que las inversiones a largo se financien con los recursos permanentes y que generen suficiente rentabilidad en un ejercicio económico para atender, junto con las desinversiones, las prestaciones que se devenguen a favor de los asegurados. El

incumplimiento de esta condición tendrá como resultante la suspensión de pagos o la quiebra.

La suspensión de pagos entraña que, aunque la entidad tenga más bienes y derechos que pasivo exigible, no dispone en un momento determinado de activos con el grado de liquidez necesario para atender las deudas en sus vencimientos (o, si se disponen, no sea el momento más adecuado para su enajenación, en una coyuntura de condiciones de mercado muy desfavorables), por lo que se retrasará el pago de deudas a los asegurados, con los consiguientes perjuicios; o deberá obtenerse financiación de funcionamiento, con un coste que incidirá en la cuenta de pérdidas y ganancias.

En situación de quiebra, la entidad no dispone de bienes y derechos suficientes para atender a sus acreedores, en especial a sus asegurados, por lo que se procederá a la liquidación de aquélla, con lo que los acreedores cobrarán con mayor o menor pérdida sus créditos frente a la empresa.

1.2 Circulante y fondo de maniobra

Según Brealey et al. (1996) cualquier negocio necesita capital –es decir, dinero invertido en instalaciones, maquinaria, existencias, cuentas a cobrar y todos los demás activos necesarios para que un negocio funcione eficientemente. Normalmente estos activos no se compran de una vez, sino que se obtienen gradualmente a lo largo del tiempo. Se denomina necesidades acumuladas de capital de la empresa al coste total de estos activos.

Las necesidades acumuladas de capital de la mayoría de las empresas crecen irregularmente. Estas necesidades pueden cubrirse tanto con financiación a largo plazo como con financiación a corto plazo. Cuando la financiación a largo plazo no cubre la totalidad de las necesidades acumuladas de capital, la empresa debe conseguir financiación a corto plazo para completar la diferencia. Cuando la financiación a largo plazo cubre de sobra las necesidades acumuladas de capital, la empresa tiene un excedente de tesorería del que puede disponer para inversiones a corto plazo. De esta forma la cantidad obtenida de financiación a largo plazo, dadas las necesidades acumuladas de capital, determina si la empresa es prestamista a corto plazo o prestataria.

El plan de financiación a corto plazo está relacionado con la gestión de los activos y pasivos a corto plazo, o circulantes, de la empresa. Los activos circulantes más importantes son: tesorería, inversiones financieras temporales, existencias y efectos a cobrar. Los pasivos circulantes más

importantes son los préstamos bancarios y los efectos a pagar. La diferencia entre los activos circulantes y los pasivos circulantes se denomina fondo de maniobra.

Los activos y pasivos a corto plazo, o circulantes, son conocidos conjuntamente como fondo de maniobra.

La diferencia entre activos circulantes y pasivos circulantes se conoce como fondo de maniobra neto. Los componentes del fondo de maniobra varían constantemente con el ciclo de operaciones, pero la cuantía del fondo de maniobra es fija.

Cuanto mas largo es el proceso de producción, mas tesorería debe mantener la empresa en relación con las existencias. Asimismo, cuanto mas tarden los clientes en pagar sus facturas, mayor será el valor de los efectos a cobrar.

Para Torvisco (2004) el fondo de maniobra, también llamado “fondo de rotación”, “capital circulante” o “capital de trabajo”, es la parte del activo circulante financiada por recursos a largo plazo o capitales permanentes, compuestos por los recursos propios y el pasivo exigible a largo plazo. Para esta autora, la definición tiene una estrecha relación con los conceptos de “liquidez de activos” y “exigibilidad de los pasivos”, constituyendo un instrumento útil para el análisis del equilibrio financiero, es decir, de la posibilidad de dar respuesta a la exigibilidad de las deudas con la liquidez generada por los activos, dado que relaciona activos circulantes con pasivos circulantes.

Para Rivero (1987) el equilibrio financiero viene definido por la posibilidad de dar respuesta con la liquidez de los activos a la exigibilidad de las deudas, pudiendo llegarse al conocimiento de este equilibrio estableciendo el cálculo del fondo de maniobra como diferencia entre el activo y el pasivo circulantes. De esta comparación se deducen las posibilidades de la entidad de hacer frente a sus compromisos a corto plazo. Este autor subraya la existencia de unos activos sujetos a transformaciones cíclicas en cortos períodos de tiempo o, en otros términos, de activos sometidos a un proceso continuo de rotación; activos que constituyen, desde la óptica económica, el fondo de maniobra.

Audoyé (1970) describe el fondo de maniobra, desde una concepción dinámica, como un conjunto de valores que están sometidos a transformaciones cíclicas en un plazo corto y cuyo destino normal, al final de cada ciclo de explotación, en el momento de su conversión en disponibilidades, es volver a utilizarse en el circuito de explotación, de ahí la idea de “rotación”, con exclusión pues, de los valores que necesariamente transitan por la tesorería, pero cuyo destino normal es ajeno al fondo de maniobra.

Bueno Campos et al. (1990) señala que el total de las inversiones de circulante, necesarias para llevar a cabo el proceso descrito en el ciclo de explotación, estará financiado por recursos a corto plazo y también por el denominado fondo de maniobra, es decir, por el volumen de recursos financieros permanentes que normalmente habrá que mantener materializados en inversiones circulantes para que el ciclo corto pueda desarrollarse sin problemas.

Suárez (1998) subraya que los autores suelen tener las concepciones más dispares sobre el fondo de maniobra o fondo de rotación, señalando que, para algunos, el fondo de rotación está formado simplemente por las disponibilidades de la empresa (dinero en caja, más el saldo de las cuentas corrientes bancarias a la vista) y confunden, de este modo, el análisis del fondo de rotación con el análisis de la tesorería o *cash-flow*, cuando, en realidad, se trata de dos enfoques distintos del estudio del equilibrio financiero, tanto en su contenido como en su finalidad. El fondo de rotación nos proporciona una medida del equilibrio financiero -es decir, de la aptitud de los activos para hacer frente al reembolso de los pasivos- a largo plazo, mientras que el análisis de la tesorería se refiere al estudio del equilibrio financiero a corto plazo. Hay autores que identifican el fondo de rotación con el activo circulante, concepto éste que no resulta adecuado por su excesiva amplitud. Otros autores hablan de capital circulante y fondo de rotación como si se tratara de conceptos sinónimos, porque consideran que el capital circulante viene definido por la diferencia entre activo circulante y pasivo exigible a corto plazo (créditos a corto plazo). Este autor es partidario de identificar los conceptos de activo circulante y capital circulante. El término "activo" es más bien contable que económico, mientras que con el término "capital" ocurre lo contrario. Sin embargo, como se trata de términos que se utilizan indistintamente en contabilidad y economía, y como la contabilidad es también economía, el autor no aprecia ninguna razón para que en este contexto no se identifiquen ambos términos, destacando que las definiciones más usuales de fondo de rotación son las siguientes:

- 1) Diferencia entre activo circulante y pasivo circulante (créditos a corto plazo)
- 2) Diferencia entre capitales permanentes (capital + reservas + fondos de amortización + provisiones y provisiones, no susceptibles de aplicación a corto plazo + créditos a medio y largo plazo) y activo fijo
- 3) Parte de los capitales circulantes que financia el activo circulante, es decir, el exceso de capitales permanentes sobre activo fijo
- 4) Parte de los capitales propios (capital + reservas) que financia el activo circulante

Las definiciones anteriores se ilustran, de forma analítica, en la figura nº 1:

Figura nº 1

ACTIVO	BALANCE	PASIVO
Activo Circulante A	Fondo de rotación {	Pasivo Cíclico C
		Capital Propio D
Activo Fijo B		Deudas a medio y largo plazo E

Fuente: Suárez (1998)

Primera definición: Fondo de rotación = $A - C$

Segunda definición: Fondo de rotación = $D + E - B$

Tercera definición: Fondo de rotación = $D + E - B$; $D + E > B$

Cuarta definición: Fondo de rotación = $D + E - B$; $E < B$, y $D > B - E$

Las definiciones primera y segunda son equivalentes desde el punto de vista cuantitativo, ya que se verifica¹² que:

$$A + B = C + D + E$$

De donde: $A - C = D + E - B$

Sin embargo, existen diferencias de tipo cualitativo entre ambas. La primera definición sitúa el énfasis en la estructura o materialización del fondo de rotación, en tanto que la segunda está enfocada al aspecto financiero. Lo mismo ocurre con las definiciones tercera y cuarta, que son más restrictivas que las dos anteriores, y según las cuales el fondo de rotación no puede ser negativo. En la cuarta definición se supone, además, que las deudas a medio y largo plazo no deben financiar nunca el activo circulante.

¹² En virtud del supuesto fundamental de la partida doble

Suárez (ob.cit) destaca que hay autores que cuando hablan del fondo de rotación se refieren únicamente al aspecto financiero del mismo, mientras que otros ponen el acento en su aplicación o materialización activa. Para este autor, el fondo de rotación (variable "fondo") es un concepto financiero: exceso de capitales permanentes sobre el activo fijo, y constituye una especie de fondo de solvencia o garantía que permite hacer frente a las exigencias del proceso productivo, *"ya que financiar todo el activo circulante con créditos a corto plazo resultaría excesivamente peligroso desde el punto de vista financiero"* (Suárez, ob. cit., pág. 303)

Desde la óptica de Suárez (ob. cit.), en el activo circulante de toda empresa cabe distinguir dos partes: una parte estable y otra que fluctúa, debido a la coyuntura y otras circunstancias. La parte estable (al igual que la variable) está rotando continuamente, siguiendo el ciclo dinero-mercancías-dinero. Esta parte del activo, aunque técnicamente es líquida, constituye una inmovilización desde el punto de vista financiero, y requiere por tanto recursos financieros de la misma naturaleza que el activo fijo. La parte accidental o variable, en cambio, debe financiarse con créditos a corto plazo, pues no parece lógico utilizar capitales permanentes para financiar una necesidad transitoria de tesorería, ya que al desaparecer esa necesidad los capitales permanentes tendrían que quedarse ociosos en la caja de la empresa, lo que se traduciría en una disminución de la rentabilidad general de la firma. Con los créditos a corto plazo, sin embargo, no se presentaría este problema, debido a su automatismo y a que son retornados en un corto plazo de tiempo.

Cuando la empresa no goza de créditos obtenidos a corto plazo, el fondo de rotación cubre todo el activo circulante. Pero es muy rara la empresa que no logra créditos a corto plazo. Hay créditos a corto plazo que están ligados a la propia actividad productiva, cuya obtención es prácticamente automática. Son los llamados créditos de provisión, es decir los que la empresa obtiene al aprovisionarse, y que normalmente no son gratuitos. Los proveedores suelen conceder un determinado plazo para el pago de las materias primas suministradas, los sueldos y salarios se pagan al final de mes, etc. Se trata de créditos que, o bien son irrenunciables o, aunque se renuncie a ellos, no por ello se obtienen economías, salvo en los casos en que los proveedores conceden descuentos por pronto pago. En una empresa con una situación financiera saneada el fondo de rotación, señala Suárez, ha de ser positivo, es decir:

$$\text{Capitales permanentes} / \text{Activo fijo} > 1$$

$$\text{Pasivo circulante} / \text{Activo circulante} < 1$$

Para determinar el fondo de rotación, al igual que para determinar el activo circulante, ya que aquél es igual a éste menos el pasivo exigible a corto plazo, se han propuesto diversos modelos. Sin embargo todos ellos permiten efectuar tan sólo una estimación aproximada del fondo de rotación.

La cuantía del fondo de rotación depende de muchas variables, y tanto su montante como su composición dependen, en definitiva, de la política general de la empresa, que se concreta en el plan a largo plazo de la misma y, de forma parcial, si bien operativa, en el plan financiero. El problema de la determinación del fondo de rotación no es más, pues, que un subproblema del problema general de optimización empresarial, y sólo en este contexto más amplio puede ser resuelto de manera satisfactoria.

1.3 Ciclo de explotación y periodos de maduración

Guarriarán (2002) define el ciclo de explotación como el tiempo que se tarda en recuperar una unidad monetaria invertida en la actividad típica de la empresa.

Rivero (ob.cit.) postula que el fondo de maniobra se establece básicamente en función de las necesidades del ciclo de explotación, razón por la cual tiene un carácter dinámico, sin perjuicio de que su cálculo tenga carácter estático, al obtenerse del balance después de la aplicación de resultados.

En la misma línea de pensamiento, Torvisco (ob.cit.) señala que las características del ciclo de explotación de cada empresa determinan su necesidad de fondo de maniobra; y que es posible que una empresa tenga un fondo de maniobra negativo y mantenga su equilibrio financiero, motivo por el que es necesario relacionar el fondo de maniobra con el periodo de maduración.

Suárez (ob. cit.) denomina período medio o de maduración, o período medio de maduración, al tiempo que, por término medio, tarda en volver a caja el dinero que ha salido de ella para hacer frente a las exigencias diarias del ciclo de explotación. Es, pues, el tiempo que, por término medio, tarda en dar una vuelta el activo circulante o el tiempo que tarda en “madurar” el dinero invertido en el proceso productivo.

Torvisco (ob. cit.), análogamente, concibe el período medio de maduración de la empresa como el tiempo que, por término medio, se tarda en recuperar una unidad monetaria invertida en el ciclo de explotación, o lo que es lo mismo, el período durante el cual la empresa no recibe recursos del ciclo de explotación. El período medio de

maduración depende de cómo se desarrollen las distintas fases del ciclo de explotación, pudiendo existir distintas posibilidades.

Brealey et al. (ob. cit., pág 541) apuntan cuatro fechas claves en el ciclo de producción, que influyen en la inversión de la empresa en el fondo de maniobra:

La empresa comienza el ciclo adquiriendo materias primas, que no paga inmediatamente. Este lapso en el pago es el período medio de pago. La empresa transforma las materias primas y vende los productos terminados. El tiempo que transcurre entre la inversión inicial en existencias y la fecha de venta, es el período de existencias. Algún tiempo después de la venta de los bienes, los clientes pagan sus facturas. El lapso que transcurre entre la fecha de venta y la fecha en que la empresa cobra las facturas, es el período medio de cobro.

El tiempo total entre la adquisición inicial de materias primas y los pagos de los clientes es la suma del periodo de existencias, periodo medio de cobro y periodo medio de pago: primero deben comprarse las materias primas, transformarlas y venderlas, y después cobrar las facturas. El tiempo neto que la empresa carece de tesorería se reduce por el tiempo que tarda en pagar sus facturas.

La longitud de tiempo entre el pago de la empresa por sus materias primas y el cobro a los clientes es, según los autores, el ciclo de transformación de tesorería de la empresa.

$$\text{Ciclo de transformación de tesorería} = (\text{período de existencias} + \text{período medio de cobro} - \text{período medio de pago})$$

Cuanto mayor sea el ciclo de transformación de tesorería, más debe invertir la empresa en fondo de maniobra.

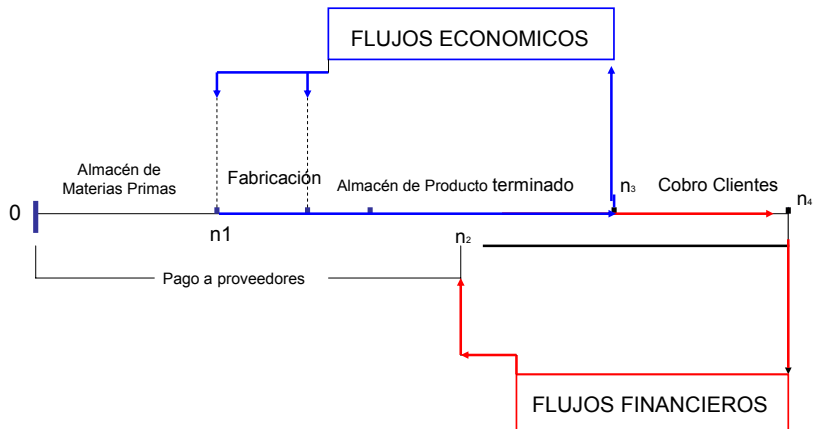
González Pascual (1995) remarca la existencia de una vinculación del ciclo productivo con los flujos económicos y financieros de la empresa y que tal vinculación obliga a identificar nítidamente el ciclo económico y financiero dentro del escenario que proporciona dicho ciclo, como ilustra la figura nº 2.

Las fases que integran el ciclo técnico o real son las que se desarrollan desde el momento en que se adquieren los insumos hasta el momento en que se materializa la venta, es decir, hasta el instante en que se devenga o produce el ingreso que genera el *output* elaborado con tales factores productivos; razón por la que, desde la perspectiva económica y financiera, el mayor interés se centra en la determinación por separado de las siguientes medidas relevantes, que son de gran interés desde el punto de vista analítico:

- del tiempo de duración del ciclo económico
- del tiempo de duración del ciclo financiero
- del período de duración del ciclo técnico

Figura 2

FLUJOS Y CICLO PRODUCTIVO



Fuente: González Pascual. Técnica Contable (1995)

González Pascual (ob.cit.) propone un nuevo vocablo en consonancia con lo anterior, y así denomina:

- Período de Maduración del Ciclo Real (PMcr) al lapso que transcurre entre el momento de llevar a cabo una inversión en insumos necesarios para la elaboración del producto final, y el de la venta del producto final. Este período de tiempo se identifica con el ciclo técnico o real.
- Período de Maduración del Ciclo Económico (PMce) al tiempo que transcurre entre el instante de llevar a cabo la incorporación del insumo al proceso productivo, y el de la venta del producto final. Este intervalo de tiempo se vincula con el ciclo económico.
- Período de Maduración del Ciclo Financiero (PMcf) al espacio temporal comprendido entre el momento de efectuar el pago por la adquisición de un insumo, y el del cobro del producto vendido. Este espacio se asocia al ciclo financiero.

Sobre la base de que no todos los factores se incorporan al proceso productivo al mismo tiempo, González Pascual lleva a cabo una importante aportación argumentando que el concepto señalado como período de maduración del ciclo económico o financiero debe ser matizado en el sentido de que, operativamente, su cálculo debe apartarse del simple trámite de sumar cada uno de los subperíodos descritos en la figura anterior, ya que el período calculado por suma aritmética de todos los subperíodos señalados identificaría tan sólo al intervalo temporal relativo a los factores incorporados al comienzo del proceso productivo, momento 0. La propuesta del autor se sintetiza en el anexo 7.3.

1.4 Fondo de maniobra y gestión: el equilibrio como finalidad

El ciclo de explotación puede ser más o menos largo, en función de aspectos como la política de aprovisionamiento, la rapidez en la producción o la rapidez en generar ventas y cobros derivadas de éstas. Un ciclo de explotación largo indica que el dinero está más tiempo, por término medio, invertido en la empresa. Esta inversión, en aspectos tales como inventarios, tanto de materias primas, productos en curso o productos terminados, como en derechos de cobro, hay que financiarla, con el coste consiguiente (Gurriarán, ob.cit.).

El equilibrio financiero existe cuando la entidad es capaz permanentemente de atender a sus compromisos de pago, y en definitiva, este equilibrio se comprueba por la existencia de una tesorería suficiente (Rivero, ob. cit.). Pero la tesorería es una medida del equilibrio a corto plazo, por lo que es necesario conocer el ritmo de generación (*inflow*) y consumo de liquidez (*outflow*), con lo que se podría saber si existirá el indicado equilibrio a medio y largo plazo.

Para Suárez (ob. cit.) la inversión en activo circulante es una inversión “derivada” o “complementaria” de la inversión en activo fijo, tratándose de una inmovilización de recursos financieros que la empresa precisa llevar a cabo con la finalidad de hacer frente a las exigencias del proceso productivo. El proceso productivo de la empresa necesita materias primas e *inputs* intermedios, que los equipos productivos transformarán en productos terminados, a la par que el funcionamiento –o el mero transcurso del tiempo- de esos equipos productivos origina una serie de gastos. El proceso distributivo, inseparablemente unido al proceso productivo, supone a su vez importantes gastos de promoción comercial y la concesión de créditos a los clientes, lo que depende de las costumbres y usos comerciales del sector¹³ y de la política comercial, más

¹³ Más adelante se describen los rasgos predominantes en el ámbito de los programas de seguros de incendio y lucro cesante en grandes riesgos industriales.

o menos agresiva, de la empresa. Para todo ello la empresa necesita disponer, ya sea en caja o en bancos, de recursos financieros líquidos.

Brealey et al. (ob.cit.) sostienen que si bien el ciclo de transformación de tesorería no está fijado para siempre, está -en una gran proporción- dentro del control de las decisiones, lo que equivale a sostener que el fondo de maniobra debe ser gestionado¹⁴ y señalan, a título de ejemplo, que los efectos a cobrar están afectados por los términos del crédito que las empresas ofrecen a sus clientes.

La inversión en fondo de maniobra genera tanto costes como beneficios:

- El coste de la inversión de la empresa en efectos a cobrar es el interés que podría ganar si los clientes hubieran pagado sus facturas con anterioridad. La empresa también soporta un coste de oportunidad -la renta por intereses- cuando mantiene ociosos los saldos de tesorería en lugar de colocar el dinero en inversiones financieras temporales. El coste de mantener existencias incluye no sólo el coste alternativo del capital, sino también los costes de almacén y seguros y el riesgo de obsolescencia. Todos estos costes de mantenimiento animan a las empresas a mantener al mínimo los activos circulantes.
- Mientras los costes de mantenimiento desaniman las grandes inversiones en activos circulantes, un nivel demasiado bajo de activos circulantes también hace más probable que la empresa se enfrente a costes de rotura: Si se agotan las existencias de materias primas, la empresa puede tener un paro en la producción; asimismo, un fabricante que mantenga escasas existencias de productos terminados, corre el riesgo de que se le agoten y de no ser capaz de atender los pedidos con la celeridad necesaria. También existen desventajas en el mantenimiento de pequeñas “existencias” de tesorería. Si la empresa trata de minimizar los efectos a cobrar, restringiendo las ventas a crédito, puede perder clientes.

Una adecuada gestión del fondo de maniobra conseguirá un equilibrio entre los costes y los beneficios de los activos circulantes; esto es, logrará encontrar el nivel de los activos circulantes que minimice la suma de los costes de mantenimiento y los costes de rotura.

El fondo de maniobra neto surge del tiempo transcurrido desde que la empresa obtiene las materias primas para su producto hasta el momento en que cobra finalmente las facturas de los clientes. El ciclo de transformación de tesorería es el tiempo existente entre el pago de los

¹⁴ En este trabajo se identifican algunos elementos técnicos a considerar en el momento de contratar el reaseguro, por su efecto en las masas de créditos y débitos (por operaciones de reaseguro cedido y retrocedido) del balance de las entidades aseguradoras de riesgos industriales y, por ello, en su fondo de maniobra.

materiales por la empresa y la fecha en que cobra de sus clientes. El ciclo de gestión de tesorería está, parcialmente, dentro del control de los gestores. Los gestores de la empresa necesitan compensar los costes y los beneficios de invertir en activos circulantes (Brealey et al., ob. cit., pág. 544).

La esencia del problema de la planificación financiera de la empresa está determinada por la cantidad de capital a largo plazo que consigue.

El punto de partida para la planificación financiera a corto plazo es la estimación de los orígenes y las aplicaciones de tesorería. Las empresas calculan sus necesidades netas de tesorería previendo los cobros de los efectos a cobrar, añadiendo otras entradas de tesorería y restando todas las salidas de tesorería previstas. Si el saldo de tesorería previsto es insuficiente para cubrir día a día las operaciones y proporcionar un amortiguador frente a las contingencias, se necesitará encontrar financiación adicional.

En la búsqueda del mejor plan financiero a corto plazo, inevitablemente ha de procederse por prueba y error, debiéndose analizar las consecuencias de diferentes hipótesis sobre necesidades de tesorería, tipos de interés, límites en la financiación mediante determinadas fuentes, etc. (Brealey et al., ob. cit.)

Las empresas utilizan, cada vez más, modelos financieros para facilitar el ciclo de conversión de tesorería¹⁵, si bien, no cabe duda de que el motor de la liquidez está en los procesos de cobro (López Martínez, 2004, pág. 33). Los procesos de cobro pueden desglosarse en varios tramos:

- Venta: Comienza en el instante de la venta y acaba en el momento en que se procesa el pedido.
- Entrega: Desde el procesamiento del pedido, hasta la fecha de entrega. Un proceso de entrega puntual y correcta, es la base de una facturación sin incidencias y un cobro puntual.
- Facturación: Desde la fecha de entrega, pasando por la fecha de factura -dato esencial en el análisis del flujo de cobros- hasta la fecha de vencimiento del crédito concedido al cliente para el pago de tal factura.
- Cobro: Desde la fecha de vencimiento hasta la fecha de recepción del cobro del cliente. Cuanto más largo sea este tramo, señala el citado autor, mayor es la inversión en clientes.

¹⁵ Que debe verse acompañado de unos términos adecuados de aprovisionamiento y de venta, en materia de plazos de pago y cobro.

- Ingreso: Desde la fecha de cobro hasta la fecha de ingreso y abono en valor del cobro.

2. FONDO DE MANIOBRA Y EMPRESA ASEGURADORA

2.1 La gestión aseguradora

Fernández Ruiz (2000) enumera seis rasgos que diferencian la actividad de las empresas aseguradoras de las de las empresas comerciales e industriales, a saber:

- Las aseguradoras perciben los ingresos por primas antes de pagar los gastos por prestaciones.
- La gestión está encaminada, al menos, a mantener el equilibrio financiero a corto y largo plazo.
- Es preciso constituir, con criterios y procedimientos actuariales, las provisiones técnicas por ramos y modalidades de seguro, en cada una de las tres fuentes del negocio asegurador: seguro directo, reaseguro aceptado y reaseguro cedido. Las llamadas provisiones técnicas surgen como consecuencia de la periodificación de los ingresos por primas y de los gastos por prestaciones.
- Las entidades aseguradoras aceptan riesgos de los particulares y de otras empresas al suscribir pólizas de seguro, y pueden compartir riesgos con otras empresas aseguradoras. También pueden ceder parte de los riesgos inicialmente aceptados o compartidos, a otras empresas aseguradoras (reaseguradores), y aceptar riesgos de otras empresas aseguradoras, inicialmente aceptados por éstas (cedentes).
- Deben mantener en tesorería una parte del montante de sus provisiones técnicas, y otra parte en inversiones o activos rentables, en concordancia con el vencimiento de los compromisos adquiridos derivados de las pólizas de seguro, debiendo realizar una eficiente distribución de las inversiones y una óptima asunción de riesgos financieros.
- El capital social cumple una función de garantía y de solvencia de la empresa: la función de garantía y de solvencia del capital se concreta en cubrir el denominado riesgo técnico-asegurador o riesgo de la compañía aseguradora, consecuencia de las desviaciones que pueden producirse entre los ingresos por primas y los gastos por prestaciones. Las legislaciones establecen diversas medidas y garantías financieras al objeto de reducir el riesgo de insolvencia de las entidades.

2.2 Las masas patrimoniales del balance de las aseguradoras

Para poder llevar a cabo el análisis patrimonial de una entidad aseguradora es necesario estudiar la estructura activa y pasiva del balance, dividiendo el patrimonio en masas patrimoniales, agrupando en cada una de ellas clases similares de bienes, derechos u obligaciones representadas en cuentas que tienen la misma funcionalidad económica o financiera.

El Balance de Situación, expresivo de la situación patrimonial de la entidad en una fecha determinada, normalmente la del cierre del ejercicio económico, está integrado por dos grandes módulos, según se ha sostenido tradicionalmente:

- Los bienes y derechos de los que la entidad es titular;
- Las cuentas que reflejan las fuentes de financiación de la aseguradora.

Entre las fuentes de financiación se pueden distinguir las deudas frente a terceros o exigible, donde se incluyen las provisiones técnicas del seguro directo y del reaseguro aceptado, otras fuentes ajenas de financiación de menor significación cuantitativa y el neto patrimonial. Este –también denominado patrimonio neto- equivale a la diferencia entre el activo y las deudas ante terceros.

En la tabla nº 1 se representa la estructura básica del modelo de balance propuesto por la legislación española¹⁶ como resultado de la obligatoria incorporación de la Directiva 91/674/CEE, de 19 de diciembre de 1991, de cuentas anuales y consolidadas de las empresas de seguros.

Las cuentas de activo vienen relacionadas en función de la liquidez, en orden inverso a su permanencia, empezando por las cuentas de los activos inmovilizados -los cuales requieren un proceso más largo de conversión en unidades monetarias- y terminando por la tesorería. La primera partida, salvando los recursos propios pendientes de desembolsar por parte de los accionistas, es la que contempla los activos inmateriales y gastos a distribuir, cuya rotación en las entidades aseguradoras es pequeña (Lozano, 1999).

En el pasivo, cuyas cuentas se relacionan en función inversa a su grado de exigibilidad, se establece, en primer lugar, el neto empresarial o cuentas que representan los medios propios; a continuación, se muestran las cuentas que reflejan los saldos del exigible, sin que se separen, en este último caso, las que tienen un vencimiento a más largo plazo de las

¹⁶ Plan de Contabilidad de Entidades Aseguradoras, aprobado por Real Decreto 2014/1997, de 26 de diciembre (PCEA)

que tienen una exigibilidad más inmediata, dadas las dificultades en la asignación de las provisiones técnicas a partidas de largo y corto plazo.

Tabla nº 1

ACTIVO	PASIVO
A) Accionistas, por desembolsos no exigidos	A) Capital y reservas
B) Activos inmateriales, gastos de establecimiento y gastos a distribuir en varios ejercicios	A) (bis) Ingresos a distribuir en varios ejercicios
C) Inversiones	C) Provisiones técnicas
D) Inversiones por cuenta de los tomadores de seguros de vida que asuman el riesgo de la inversión	D) Provisiones técnicas relativas al seguro de vida cuando el riesgo de la inversión lo asumen los tomadores
D) (bis) Participación del reaseguro en las provisiones técnicas	E) Provisiones para riesgos y gastos
E) Créditos	F) Depósitos recibidos por reaseguro cedido
F) Otros activos	G) Deudas
G) Ajustes por periodificación	H) Ajustes por periodificación

Lozano (ob.cit.) considera la siguiente clasificación:

- Pasivos a largo:

Provisiones matemáticas y provisiones para primas no consumidas

Provisiones para prestaciones pendientes de declaración

Provisiones para prestaciones pendientes de liquidación en ramos de cola larga o con escasa velocidad de liquidación

Provisiones de seguro de vida donde el riesgo de inversión lo asume el tomador del seguro

Provisiones para primas no consumidas, dado su grado de estabilidad en el pasivo del balance

Provisiones para seguros de decesos

Provisiones de estabilización

Provisiones para seguros de enfermedad

- Pasivos a corto:

Provisiones para riesgos en curso

Provisiones para prestaciones pendientes de pago

En el activo fijo deben incluirse los elementos que van a contribuir, de forma permanente, a impulsar la actividad de la entidad. Cabe su segregación en dos categorías.

La primera categoría aglutina la materialización de la inversión de las provisiones técnicas (activo fijo técnico); la segunda, queda configurada por las masas que representan la armadura administrativo-productiva de la entidad (activo fijo no técnico):

“Dentro de estos activos a largo plazo pueden diferenciarse, dada la inversión del proceso productivo de las aseguradoras, los centrados en el mantenimiento de una estructura productiva, a partir de la cual se presta el servicio; y aquellas inversiones a largo plazo que reflejan la materialización de las provisiones técnicas” (Lozano, ob. cit. pág. 558).

De acuerdo con este autor, en el activo fijo debe incluirse el inmovilizado material e inmaterial y los gastos de establecimiento; por lo que se refiere a las inversiones materiales y financieras que materializan recursos procedentes de las primas abonadas por los asegurados, podrían separarse¹⁷ en activos a largo y activos a corto. Esta separación operará con independencia de que las citadas inversiones puedan, si no cumplen los requisitos previstos a tal efecto en el ROSSP, no ser aptas para la cobertura de las provisiones técnicas. Dado que es imprescindible que los activos fijos financiados con provisiones técnicas cumplan el conjunto de requisitos derivados del ROSSP, estas inversiones siempre se vincularán, de acuerdo al criterio de Lozano, a las provisiones técnicas. En cambio, en el activo circulante se incluirían aquellos activos que no tienen una vocación de permanencia en la empresa.

Fruto de este criterio resulta el enfoque de separar los activos a corto en:

¹⁷ Aunque el Plan General de Contabilidad de Entidades Aseguradoras no lo establece.

- activo circulante técnico –aquél constituido por las inversiones en que se materializan las provisiones técnicas a corto;
- activo circulante no técnico –donde se recogen los deudores (tomadores y mediadores) y ajustes por periodificación;
- cuentas de disponible o tesorería.

En relación al pasivo, cabe distinguir dos masas fundamentales:

- la financiación permanente o recursos permanentes: integrada por la financiación propia, o fondos propios, y la financiación ajena a largo plazo (provisiones técnicas a largo plazo).
- el pasivo circulante, que puede desagregarse en no técnico -o financiación ajena sin coste (acreedores, deudas con la Hacienda Pública)-; y pasivo circulante técnico, que agruparía a las provisiones técnicas que representan la contrapartida del activo circulante técnico.

“De la anterior clasificación patrimonial podemos destacar lo siguiente:

- *El activo fijo está financiado con recursos propios y con recursos ajenos a largo.*
- *El activo circulante se financia con el resto de recursos permanentes y con el exigible a corto plazo.”* (Lozano, ob. cit., pág 559).

2.3 Ciclo de explotación y periodo de maduración

Partiendo de la observación de que el período de maduración suele dividirse, en las empresas productivas, en cuatro períodos parciales (almacén, fabricación, venta y cobro), siendo mayor o menor según la propia naturaleza del proceso de producción, según el plazo de pago concedido a los clientes u obtenido de los proveedores, Lozano (ob.cit.) indica que, en cambio, en las entidades financieras, en concreto en las entidades de seguros, el periodo de maduración es negativo, puesto que primero se cobra la prima y posteriormente se atienden los siniestros.

Lozano, en línea con lo expresado por otros autores, manifiesta que el fondo de maniobra puede ser aprehendido desde dos ópticas diferentes. Por un lado como el excedente de los recursos permanentes sobre los activos fijos; y, por otro, como la diferencia entre el activo circulante y el exigible a corto plazo, es decir, la parte de recursos permanentes que financian al activo circulante:

Fondo de maniobra = Activo circulante - Exigible a corto plazo

Partiendo de la consideración de que, por definición, el activo circulante técnico coincide con el pasivo circulante técnico, el autor señala que el importe del fondo de maniobra depende de la diferencia anterior, no tratándose de un concepto estático, sino de uno *“cuya composición y cuantificación depende en gran medida de la actividad que debe desarrollar la empresa”* (Lozano, ob. cit. pág 590)

Aludiendo a la frecuente indicación de que las empresas industriales necesitan un gran fondo de maniobra, el autor señala que, en contraste con éstas, las empresas comerciales cuentan con periodos de maduración pequeños o negativos, como en el caso de las grandes superficies, lo que también acaece para las entidades financieras, como es el caso de las entidades aseguradoras, que no lo necesitan¹⁸. En este sentido, Lozano recuerda que el cuadro de financiación incluido en el PGC, facilita información sobre la cuantía y las razones por las ha variado el fondo de maniobra en un ejercicio económico, el cual cambia constantemente debido, entre otros motivos, a que los beneficios del ejercicio incrementan el circulante, y las pérdidas lo reducen, siempre que dichos fondos no se inviertan en partidas de activo fijo o disminuyan las de pasivo fijo.

2.4 El ciclo de explotación como criterio delimitador del circulante

Fernández Ruiz (2000) señala que para clasificar las partidas del activo en activo circulante y, por deducción, en activo no circulante, el criterio que se suele tener en cuenta es el ciclo normal de la explotación, que en las empresas, en general, comprende el período de un año. Sin embargo:

“...esto no es de aplicación en las compañías de seguros, pues el ciclo asegurador comprende el período que transcurre desde la suscripción de la póliza de seguro, momento en el que se cobra la prima (entrada de tesorería), hasta que se produce el pago de la prestación, lo que puede tener lugar transcurrido más de un año, especialmente en algunas modalidades de seguro”. (Fernández Ruiz, ob. cit. pág. 113).

¹⁸ De forma análoga, Rivero (ob.cit.) sostiene que las empresas con activos circulantes de lenta rotación, de largos periodos de fabricación, o que incorporen al proceso importantes valores añadidos, necesitan, para asegurar su ciclo de explotación, fondos de maniobra de cierta consideración. Lo contrario sucede en firmas de ritmos rápidos de fabricación, venta y cobro y que dispongan de plazos mas dilatados para el pago a sus proveedores. Estas entidades pueden llegar incluso a no tener problemas en su actividad, careciendo de capital de trabajo.

Según este autor las masas que integran el circulante son:

- A). Activo circulante
- B). Pasivo circulante

A). Activo circulante

Está generalmente admitido que si el período normal de realización (inversiones) o de cobro (cuentas a cobrar) es superior a un año, es correcto y adecuado incluir tales partidas en el activo circulante¹⁹ puesto que deben realizarse o cobrarse en el período previsto para el tipo de actividad que desarrolla la empresa. Debe señalarse que:

- Esto es especialmente significativo en las empresas de seguros, pues existen bienes y derechos claramente relacionados con el negocio asegurador (que se califican técnicos) y otros que, sin ser un inmovilizado, se asignan al patrimonio libre de la empresa (calificados no técnicos).
- En las operaciones de seguro cuya duración es superior a un año (seguro de vida), como en aquellas partidas con vencimiento superior a un año (provisiones técnicas), deberían facilitarse las especificaciones necesarias para realizar el análisis del activo y del pasivo de las compañías de seguros, facilitando una clasificación según el vencimiento (a corto o a medio y largo plazo) de los activos y de las obligaciones y compromisos relacionados con ellos.
- En el seguro directo, las entradas de tesorería se producen con los cobros de primas, las desinversiones y el cobro de las cuentas a cobrar (créditos); y las salidas con las inversiones (en que se materializan las provisiones técnicas) y el pago efectivo de las prestaciones y gastos del ejercicio (de adquisición y administración), directamente o de las cuentas a pagar (deudas).

B). Pasivo circulante

El pasivo circulante se compone normalmente de obligaciones por bienes adquiridos y compromisos derivados de la suscripción de pólizas de seguro²⁰, impuestos y cargas sociales debidas y otros gastos devengados:

¹⁹ Perspectiva que parece apartarse del criterio de Lozano.

²⁰ Criterio distinto al expresado por Lozano.

“.....incluye, por tanto, las provisiones técnicas (del seguro directo y del reaseguro aceptado) las cuentas a pagar, los pagos anticipados, y los préstamos de entidades de crédito a corto o medio plazo. Como en el activo, el pasivo circulante debe tener un vencimiento no superior a un año o al ciclo de explotación (si es mayor), por lo que cabe distinguir pasivo circulante a corto y pasivo circulante a medio y largo plazo. Para que se califique el pasivo como circulante es necesario que se empleen para su liquidación (baja) recursos o activos circulantes, o incluso ser sustituido por otro pasivo circulante” (Fernández Ruiz, ob. cit., pág 117)²¹.

2.5 Periodo de maduración: distintos enfoques sobre la conveniencia de su dilatación

De interés son las observaciones de Fernández Palacios et al. (1991), que señalan que la particularidad del funcionamiento de las empresas financieras en general y, en concreto, el de las de seguros hace que, al proceder al análisis financiero de las mismas, hayan de aplicarse, para la evaluación de la situación financiera, baremos de evaluación distintos de los que son normales en otros sectores y que, de hecho, *“la inversión del proceso productivo tiene como resultado que una empresa de seguros en funcionamiento esté generando liquidez de manera continuada, a través del cobro de las primas”* (Fernández Palacios et al., 1991, pág. 531).

Un planteamiento simple del proceso productivo asegurador en los ramos no vida podría llevarnos a pensar que el dinero ingresado por las primas pasa a integrarse, en primera instancia, en la provisión técnica de primas no consumidas, donde permanece hasta que, al ocurrir los siniestros, se devenga el gasto; para salir entonces de dicha provisión e integrarse en la provisión técnica de prestaciones, donde permanecería hasta que se realice el pago de las indemnizaciones.

Fernández Palacios et al. (ob.cit.) subrayan que determinados autores denominan "periodo medio de liquidez de primas" al tiempo medio transcurrido desde que se ingresa la prima hasta que se devenga el gasto (siniestro pendiente de pago), y "periodo medio de liquidez de siniestros" al tiempo medio transcurrido desde que se devengó el gasto hasta que se hace efectiva la indemnización; la suma de los dos periodos anteriores

²¹ Similar enfoque adoptan Palacios et al. (1991, pág. 523) al considera la totalidad de las provisiones técnicas para prestaciones como un pasivo exigible a corto plazo: *“Incluimos por tanto las pendientes de pago, como las pendientes de liquidación y declaración. Y ello porque, si bien el proceso de liquidación de determinado tipo de siniestros se prolonga a veces durante varios ejercicios, el pago de las indemnizaciones o la prestación del servicio a los asegurados debe considerarse siempre como una obligación que ha de ser atendida con la máxima celeridad y, en cualquier caso, debe tenerse a disposición los medios para la inmediata satisfacción de estos compromisos una vez establecido su importe”*.

constituiría lo que se viene denominando el "periodo medio de liquidez" de la entidad.

El "período medio de liquidez" equivaldría, a la inversa, al concepto de periodo de maduración propio de empresas de carácter industrial o comercial, concebido como el tiempo transcurrido, por término medio, desde que se invierte una unidad monetaria en materias primas hasta su recuperación mediante la venta y el cobro del producto elaborado.

El anterior esquema implicaría que ninguna de las inversiones realizadas con los fondos procedentes de las primas podría concretarse en activos cuyo plazo de realización fuera superior al periodo medio de liquidez de la empresa; el cual, a su vez, dependería del ramo en que esta operase. De forma que las inversiones a largo plazo sólo podrían financiarse con patrimonio propio o con primas obtenidas en determinadas modalidades del ramo de vida²². Suavizando esta perspectiva, Fernández Palacios et al. (ob. cit.) arguyen que:

- La realidad es diferente de este planteamiento, como ilustran los inmuebles, típica inversión a largo plazo: constituyen uno de los activos de más frecuente materialización de las provisiones técnicas, en general, por su alta seguridad. Ello, gracias a la continua generación de liquidez, propia de las empresas de seguro en normal funcionamiento, que permite aplicar las entradas de efectivo, por primas del día de ayer, a pagar, hoy, siniestros cubiertos por pólizas cuyas primas se cobraron meses y años atrás; se evita así que cada unidad monetaria de prima ingresada se integre en el proceso simple descrito, permitiendo el mantenimiento de unos fondos realmente a largo plazo, que irán creciendo conforme aumente la producción de la empresa. La consecuencia del mecanismo expuesto es la transformación del ahorro a corto, entregado por los asegurados, en ahorro a largo plazo.
- Lo anterior no exime a las entidades aseguradoras de disponer de un importante fondo de recursos líquidos o fácilmente transformables en liquidez, de manera que la puntual atención de los siniestros no quede condicionada al cobro de las primas. Para mantener la calidad de su servicio, la empresa necesita un colchón de liquidez que amortigüe tanto los imprevisibles aumentos de siniestralidad, como las disminuciones coyunturales en el encaje de primas. *"Se necesita, en definitiva, que el llamado fondo de maniobra alcance unos valores acordes con la función de las entidades aseguradoras de puntual satisfacción de las indemnizaciones"* (Fernández Palacios et al., ob. cit., pág. 532).

²² O de seguros no vida de cola larga.

Décadas atrás, en un plausible intento de trasplantar a las empresas aseguradoras la noción del periodo de maduración, Gorgues Buchon (1978) expresó la idea de que el ciclo de explotación de las empresas aseguradoras puede considerarse dividido en los siguientes plazos:

- 1º.- Plazo de devengo del siniestro: Tiempo que, en términos de promedio, transcurre desde que se inicia la cobertura hasta que acaece el siniestro (td).
- 2º.- Plazo de liquidación del siniestro: Tiempo que, en términos de promedio, transcurre desde que se produce el siniestro hasta que se efectúa el ajuste del mismo (tl).
- 3º.- Plazo de pago del siniestro: Tiempo que, en términos de promedio, transcurre desde que el siniestro está ajustado hasta que se realiza el pago (tp).

En base a esta división, el período de maduración, en un sentido económico, quedaría definido en la forma:

$$te = td + tl + tp$$

Tomando en consideración la existencia de un plazo de cobro a los asegurados, o tiempo que, en términos de promedio, transcurre desde que se inicia la cobertura hasta que el dinero ingresa en la empresa (tc), el período de maduración en su significado financiero podría ser expresado por la ecuación:

$$t'e = td + tl + tp - tc$$

Esta ecuación vendría a expresar el tiempo promedio que transcurre desde que se ingresa una unidad monetaria, en concepto de primas emitidas, hasta que se paga, en concepto de indemnización por siniestro.

Gorgues Buchon (ob.cit.) sostiene que el período de maduración, tal como queda definido al ser aplicado a las empresas de seguros, presenta diferencias fundamentales con el concepto que tradicionalmente viene utilizándose referido a empresas transformadoras y comerciales, y que *“no resulta procedente afirmar que en condiciones equivalentes de recursos actúa más eficientemente aquella empresa cuyo periodo de maduración es más corto”* (Gorgues Buchon, ob. cit., pág. 45). El autor enfatiza que las causas que invalidarían esta afirmación se encuentran en que:

- En la actividad aseguradora, el ciclo productivo está, en principio, financiado por recursos ajenos.

- En la actividad aseguradora, la relación entre la duración del ciclo productivo y el volumen de actividad comercial no posee el mismo sentido que en la actividad transformadora o comercial. En estas últimas, para unos determinados recursos, el volumen de actividad que le es posible alcanzar a las empresas viene condicionado por la duración de su ciclo productivo, de forma que cuanto más corto sea éste, mayor rotación imprimirá a su capital. En la actividad aseguradora no se da este condicionamiento, dado que en la medida en que incrementa el volumen de su actividad dispondrá de más recursos para la financiación de su ciclo productivo.

Por todo lo anterior, desde una perspectiva financiera, *“cabría pensar que cuanto mayor sea el período de maduración, más interesantes serán las condiciones de explotación de una empresa; lo que cobra un mayor sentido si consideramos la actividad inversora que se verá favorecida por la disponibilidad de un mayor volumen de recursos en virtud de la liquidez retenida en el proceso productivo”* (Gorgues Buchon, ob. cit., pág. 45).

Es obligado, no obstante, cuestionarse la validez de la anterior hipótesis al trascender del ámbito estrictamente financiero, preguntándose hasta que punto el mercado permitiría la supervivencia -en el largo plazo- de una entidad aseguradora que se esforzase en gestionar su explotación desde la óptica de prolongar su período de maduración, en la línea de optimización que parece apuntar Gorgues Buchon.

En relación con este cuestionamiento, resulta de interés la aportación de Muñoz Colomina et al. (2000) a través de un interesante trabajo centrado en la búsqueda o diseño de indicadores que permitan evaluar el grado de satisfacción de un asegurado.

Entre las tipologías de los indicadores de gestión, los autores distinguen los indicadores económicos, que utilizan como unidad de medida básica la monetaria y relacionan la incidencia que tiene la evolución de las variables clave con la situación económica y financiera; y los no económicos, cuya finalidad es relacionar la actividad empresarial con factores de tipo cualitativo, utilizando como unidad de medida básica otras unidades físicas, temporales, etc. distintas de las monetarias. En su trabajo, partiendo de las variables “fidelización” y “calidad en la gestión del negocio”, confeccionan indicadores del primer tipo, al enfocar su elaboración en la información contable, fundamentalmente de la cuenta de resultados y su desarrollo.

A juicio de los autores, los bloques funcionales en que se puede dividir la gestión de una empresa se vinculan con las líneas políticas específicas establecidas por los órganos de gestión de la entidad aseguradora (tabla nº 2):

Tabla nº 2

FUNCIONES	ACTUACIONES
Ingresos	Política comercial
Coste técnico	Política de suscripción
Coste de intermediación	Política de agentes
Costes de gestión interna	Política de administración
Gestión de inversiones	Política financiera

La cuestión formulada, a partir de esta relación, es dónde radica la satisfacción del asegurado, señalando tres factores que pueden motivar su satisfacción: la agilidad en la tramitación de los siniestros, la transparencia y el precio.

La agilidad en la tramitación de los siniestros es un elemento clave y determinante en la duración del período de maduración al que, en sintonía con el enfoque adoptado por Gorgues Buchon, definen integrado por los siguientes plazos:

- 1.- Momento inicial del ciclo o proceso: Emisión de la póliza o inicio de la cobertura (T_0).
- 2.- Período medio de la ocurrencia de los siniestros (T_1)
- 3.- Período medio de declaración de los siniestros (T_2)
- 4.- Período medio de pago de los siniestros (T_3)
- 5.- Período medio de cobro de las primas (T_4)

En función de estos lapsos, y desde la óptica de la doble actividad – aseguradora e inversora- de las compañías de seguros, los períodos medios de maduración aplicados son:

Actividad aseguradora: $PMMa = T_1 + T_2 + T_3$

Actividad financiera: $PMMf = T_1 - T_4 + T_2 + T_3$

Muñoz Colomina et al. (ob.cit) destacan, dentro de estas fases, aquellas cuya duración puede quedar condicionada por la gestión de la entidad:

- El período medio de pago de los siniestros, que permite evaluar la velocidad en la gestión de los siniestros por parte de la compañía.
- El período medio de cobro de primas, que permite evaluar la agilidad en el cobro de los recibos.

Los autores abogan por la reducción de ambos plazos como medida de mejora de cualitativa para la satisfacción de los asegurados.

Similar enfoque sostiene el Chartered Insurance Institute (ob.cit., pág. 2/16) cuando –en el contexto de la política financiera y de tesorería de las compañías de seguros- señala que los fondos técnicos de una entidad aseguradora deben ser invertidos de forma tal que proporcionen el mejor retorno o crecimiento que pueda obtenerse, teniendo presente, en primer lugar, las condiciones obvias de seguridad en la inversión y, en segundo, las existencias de tesorería necesarias para el pago puntual de siniestros:

“Desde el punto de vista financiero, la gestión de fondos debería depender de los tipos de interés disponibles, de las expectativas de rendimiento de los mercados de valores y de las oportunidades de inversión específicas que puedan emerger. Sin embargo, el negocio de una entidad aseguradora es pagar siniestros, y los clientes desean que se les pague con prontitud. Además, podría decirse que cuanto mayor sea el siniestro más importante deviene que la liquidación se efectúe sin demora. Por tanto, desde el punto de vista técnico debe de haber fondos disponibles para el pago inmediato de siniestros.

Debe de existir, en consecuencia, un equilibrio entre la perspectiva técnica y financiera, de forma que, por un lado, se disponga de fondos líquidos adecuados en forma de tesorería o inversiones fácilmente liquidables y, por otro, que la retención de la entidad aseguradora se haya fijado de forma tal que evite tensiones de liquidez y, además que los acuerdos de reaseguro liberen fondos con la prontitud requerida”.

En la parte final de este trabajo se incorpora y analiza el efecto de la introducción del reaseguro -en el ámbito de los seguros de incendio y lucro cesante para grandes grupos industriales- y cómo una entidad aseguradora puede impactar en la gestión de su fondo de maniobra a través de la política de contratación de reaseguro, influyendo en los períodos de pago de primas y cobro de siniestros, mediante determinados compromisos contractuales.

CAPÍTULO 2

LOS SEGUROS INDUSTRIALES, LA GRAN EMPRESA Y LA INTERNACIONALIZACION

1. TÉCNICA ASEGURADORA Y PREVENCIÓN

1.1 Homogeneidad vs. heterogeneidad

A efectos de fijar la prima adecuada para un seguro de daños es necesario valorar el riesgo. Esta valoración se hace mediante el análisis estadístico de experiencias pasadas y su elaboración técnica, lo que permite efectuar una proyección a futuro. De tales estadísticas se obtienen dos conceptos matemáticos esenciales que configuran el riesgo desde el punto de vista actuarial: la frecuencia de los siniestros y la intensidad media de los mismos (Busquets, 1988).

De la observación estadística durante un período de tiempo, normalmente un año, de una cartera constituida por número grande (N) de unidades independientes homogéneas expuestas al riesgo, se puede determinar la frecuencia relativa (f) de los siniestros como el resultado de dividir el número (n) de siniestros producidos en dicho período entre el número de unidades observadas, es decir: $f = n / N$

siendo “f” un valor que generalmente es menor que la unidad, aunque para algunas carteras de pólizas²³ puede ser mayor.

La intensidad relativa de un siniestro, en el caso de un seguro de daños, se puede definir como el cociente de dividir el daño producido (d) entre el valor o capital asegurado (v).

Para una cartera de seguros de daños, la intensidad relativa media de los siniestros (i) será el cociente de dividir la suma de todos los daños producidos en las unidades de la cartera entre la suma de los valores de las unidades dañadas, es decir:

$$i = \text{suma de daños} / \text{suma de valores} = \sum d / \sum v$$

siendo “i” un valor comprendido entre cero y uno.

²³ O unidades expuestas a riesgo

En este contexto, unidades independientes expuestas al riesgo significa contar como una sola unidad o cúmulo al conjunto de objetos, individuos o pólizas a las que un mismo siniestro puede llegar a afectar.

Para que los valores “f” e “i” puedan servir para el cálculo de las primas deben ser significativos, es decir, deben de haberse obtenido partiendo de un número suficientemente grande de observaciones, condición necesaria para que se cumpla la regularidad de la ley empírica del azar. Esta ley estipula, en esencia, que la observación de un gran número de sucesos de puro azar descubre regularidades estadísticas, es decir, proporciones casi constantes entre los valores obtenidos y el total de las observaciones.

La tasa de prima pura anual (p) que debe pagarse, por unidad de capital o de valor asegurado, para financiar el coste teórico de la siniestralidad en una cartera de seguros de daños con frecuencia (f) e intensidad relativa media (i) resulta de la fórmula:

$$p = f i$$

La prima pura es la necesaria para cubrir el coste teórico de la siniestralidad prevista, sin contener provisiones para gastos y desviaciones (Busquets,ob.cit.)

Aunque se opere con un gran número de unidades independientes de riesgo, no se obtiene una coincidencia exacta entre frecuencia teórica (probabilidad) y realidad futura, sino que se producen siempre desviaciones. La experiencia demuestra que las desviaciones crecen en valor absoluto a medida que crece el número de pruebas, aunque, en cambio, decrecen en valor relativo. El cálculo del recargo de seguridad es uno de los problemas actuariales más interesantes y sobre el que se basa, en gran parte, la estabilidad de las entidades aseguradoras. Su importe depende no sólo del volumen de primas que se recaudan (cartera), sino también del patrimonio libre de cargas, de que la entidad aseguradora dispone.

Fuente de incertidumbre es la propia heterogeneidad y, en términos relativos, escasez de los objetos asegurados -grandes complejos industriales- lo que hace que la técnica del seguro tenga que desviarse de los estrictos postulados de partida de la ley de los grandes números.

Gerathewhol (ob. cit., Vol. II, pág. 67) señala que, desde el punto de vista de su estructura, los riesgos de incendio son extremadamente heterogéneos, fundamentalmente en relación con:

- Sumas aseguradas: existiendo una gran dispersión cuantitativa de unos riesgos a otros. Los rápidos desarrollos tecnológicos y los

cambios asociados en los métodos de producción²⁴ han acelerado la tendencia hacia riesgos más grandes y mayores pérdidas potenciales, en el ámbito tanto del seguro de incendios como en el de lucro cesante a consecuencia de incendio.

- Tipos de actividad y de producción: existiendo igualmente una enorme diversidad de procesos industriales, desde centrales nucleares, refinerías de petróleo, fábricas de cigarrillos, vidrio o papel hasta instalaciones hoteleras, de telecomunicaciones o de generación de energía eléctrica.
- Tipos de construcción: Desde fábricas y plantas de montaje con grandes componentes de materiales plásticos, hasta naves de almacenamiento en altura con modernas estructuras de acero o cámaras frigoríficas con techos planos.
- Protecciones internas y externas contra incendios: Desde protección por bomberos profesionales, equipados con modernos equipos de extinción, hasta brigadas de voluntarios en pequeñas localidades con equipos obsoletos e inadecuados; o desde los riesgos altamente protegidos²⁵, equipados con sistemas automáticos de detección, alarma o extinción, hasta los menos protegidos donde resulta difícil encontrar un extintor manual.

Brockett et al. (1999) han investigado, en base a una teoría simplificada de la empresa aseguradora en condiciones de incertidumbre, si la incertidumbre o la ambigüedad respecto a la frecuencia e intensidad siniestral tiene alguna incidencia en las primas y si cada suscriptor responde de manera diferente a las estimaciones actuariales sobre las primas puras o de riesgo, en presencia de tal incertidumbre o ambigüedad. Todo ello partiendo de la hipótesis de que los suscriptores seleccionan un *output* tal que maximiza la función característica de utilidad de los beneficios técnicos o de suscripción de la entidad

²⁴ La transición desde los viejos talleres -intensivos en mano de obra- a la cadenas de montaje automatizadas; la sustitución de pequeñas unidades dispersas de producción por grandes naves de fabricación sin muros cortafuegos; el incremento de la acumulación de valores en espacios muy reducidos o limitados y su creciente vulnerabilidad frente a siniestros; la utilización de grandes máquinas para la producción industrial y la generación de energía.

²⁵ HPR, concepto que se analiza más adelante: tiene su origen en la filosofía de *Factory Mutual*, que se remonta a 1835 en Estados Unidos, cuando Zachariah Allen, propietario de una planta textil, organizó la *Manufacturers Mutual Fire Insurance Company of Rhode Island*. Ello, debido a su enojo porque sus aseguradores no le concedían rebajas, en sus tasas de prima de seguro de incendios, para las factorías a las que Allen dedicaba intensa atención, desde el punto de vista de la prevención, protección y control de pérdidas. La mutua por Allen constituida, implantó en el novedoso principio de reconocer los esfuerzos encaminados a la realización de construcciones resistentes al fuego y a la prevención contra incendios (Vaughan, 1989)

aseguradora, definida o especificada por los órganos de dirección y gestión de la aseguradora. Las conclusiones muestran que los suscriptores penalizan la incertidumbre sobre la frecuencia y tamaño de los siniestros con recargos que derivan en primas más elevadas.

La idea básica del seguro de incendios²⁶ radica en distribuir el valor monetario de los daños sufridos por los miembros individuales de una comunidad entre todos los miembros de dicha comunidad. La labor de la entidad aseguradora es constituir tal comunidad garantizando –a través del pago de una prima- la realización de ciertos pagos a los miembros que sufran siniestro. En última instancia, sin embargo, es la propia comunidad quien debe siempre financiar esos pagos:

“De jure, existe una relación bilateral entre el tomador del seguro y la entidad aseguradora. De Facto, los asegurados forman una comunidad caracterizada por la solidaridad, a través de la cual todos están interrelacionados. El comportamiento del riesgo de cada individuo tiene un efecto –para bien o para mal- en el resto del colectivo” (Müller et al., 1998, pág., 6).

Si la comunidad de asegurados tiene una estructura de riesgo homogénea, es sencillo determinar una prima adecuada para el riesgo, porque la probabilidad de siniestro es similar para todos los miembros. La pérdida agregada se contempla como resultante de las acciones de la comunidad en su conjunto, en tanto que la distribución de los siniestros dentro de la comunidad se contempla como aleatoria. La pérdida de un individuo no se achaca a sus actuaciones, sino a circunstancias fortuitas que exceden de su influencia. Cada miembro del grupo muestra solidaridad hacia los miembros menos afortunados: los que han sufrido un siniestro.

No hay, sin embargo, dos asegurados que sean exactamente idénticos, por lo que no existen estructuras de riesgo absolutamente homogéneas. Esto es especialmente cierto para los seguros de riesgos industriales, donde siempre hay diferencias en los productos, en los procesos de fabricación, en los métodos operacionales, en el entorno socioeconómico, en la exposición a los riesgos atmosféricos o geológicos y en muchos otros factores de riesgo, algunos no conocidos con precisión. En la medida en que tales diferencias se compensen entre sí, la estructura del riesgo puede considerarse, no obstante, como homogénea. Sin embargo, si la probabilidad de siniestro de ciertos miembros individuales se ubica de forma notable por encima del promedio de la comunidad, deja de ser posible confiar en las estadísticas generales para determinar una prima global conmensurada con el riesgo, siendo necesario una verificación de cada riesgo individual. (Müller et al., ob. cit.)

²⁶ Y, análogamente, del seguro de lucro cesante.

Sostienen estos autores que la necesidad de una verificación individual surge no sólo desde la perspectiva del interés de la entidad aseguradora, sino también –y principalmente- de los intereses de la propia comunidad asegurada; siendo demandada por aquellos miembros del colectivo que tratan de reducir sus propios riesgos, con frecuencia mediante la realización de importantes desembolsos, y que esperan contribuir al fondo comunitario, por sus “buenos riesgos”, con una prima inferior a la que pagarán otros miembros por sus “malos riesgos”. Esperan una bonificación económica como retorno por su inversión (en adición a un aumento de la seguridad). Cuanto más heterogénea es la estructura de riesgo de la comunidad, mayor es la necesidad de evaluación o verificación individual de riesgo.

Dado que el riesgo queda determinado por dos componentes -la intensidad o cuantía del siniestro posible y su probabilidad de ocurrencia- parecería lógico, a juicio de Müller et al., comenzar la evaluación de un riesgo midiendo estas dos magnitudes. Sin embargo, apuntan, la metodología impone estrechas limitaciones a la cuantificación del riesgo de esta manera: las afirmaciones probabilísticas se basan siempre en las estadísticas, lo que significa que sólo pueden obtenerse a través de la observación de muchas unidades expuestas al riesgo. Proceder así no constituiría, por tanto, una evaluación de una unidad de riesgo individual, sino de un grupo o colectivo de riesgos.

De la misma manera que lanzar dos veces una moneda al aire no es suficiente para demostrar si ha sido manipulada para que salgan más “caras” que “cruces”, no es posible realizar una predicción fiable a partir de la observación, a corto plazo, de una unidad de riesgo individual. Para resolver el problema de la moneda, sostienen, uno debe de lanzar la moneda muchas veces o lanzar muchas monedas idénticas a la vez. La primera alternativa equivale a monitorizar la experiencia siniestral de una unidad de riesgo individual a lo largo de períodos muy largos de tiempo. Para llegar a establecer una probabilidad de, por ejemplo, “una en cien años”²⁷ sería necesario un período de observación de muchos siglos. La segunda alternativa corresponde a la aseguradora que observa muchos riesgos similares y puede, por ello, inferir con qué probabilidad –esto es, con qué frecuencia- cuantos siniestros ocurrirán en un período definido de tiempo.

El primer método –observación a muy largo plazo- debe descartarse. El segundo –observación de sistemas idénticos- no es apropiado para la evaluación individual del riesgo (Müller et al., ob. cit.), pues sólo permite extraer conclusiones sobre una unidad de riesgo individual si todas las unidades de riesgo son exactamente iguales. Cuanto más difieren los riesgos individuales, menos válidas son las afirmaciones efectuadas sobre

²⁷ Uno por ciento.

una unidad de riesgo concreta o específica. No se pueden extraer conclusiones respecto a valores individuales cuando se parte -sólo y exclusivamente- del valor promedio.

Es imposible predecir de forma fiable la experiencia siniestral real. Si fuese posible no existiría ninguna necesidad de cobertura de seguro. Si todos los siniestros pudieran predecirse con exactitud serían selectivamente evitables, sostiene los autores: Aunque la tecnología puede calcularse, el comportamiento humano no.

En un análisis sobre catástrofes industriales en Francia en el período 1989-2004, Zajdenweber (2005) señala que los siniestros punta de daños en riesgos industriales, cuyas pérdidas se evalúan en decenas o centenas de millones de Euros, se encuentran asegurados y reasegurados, en contra de lo que suele ocurrir con los siniestros que tienen su origen en eventos de la naturaleza, que con frecuencia afectan a poblaciones carentes de seguro o con bajo nivel de aseguramiento.

Partiendo de los registros sobre daños materiales indemnizados²⁸ por las aseguradoras en los doce mayores siniestros industriales en Francia (tabla nº 3) en el citado período, estimando la prima media anual -que deben obtener las reaseguradoras del conjunto de las entidades aseguradoras- y ajustando las distribuciones de frecuencia e intensidad siniestral, llega a la conclusión, entre otras, de que los siniestros punta de daños en riesgos industriales no son excepcionales, y que los seguros de daños de grandes riesgos industriales no pueden existir (1) si no existe un mercado mundial de reaseguro con capacidad suficiente y (2) si no se limita la indemnización a un máximo monetario por siniestro.

Tabla nº 3

Grandes Siniestros Industriales (Francia) 1989 - 2004	Millones de Euros
Factoría AZF, septiembre 2001	1.125
Refinería TOTAL, noviembre 1992	456
Crédit Lyonnais, mayo 1996	331
Túnel Canal de la Mancha, noviembre 1996	192
Terminal E2 Aeropuerto Roissy-Charles-de Gaulle, mayo 2004	150
Depósito de mercancías diversas, agosto 1990	116
Industria química, febrero 1990	94
Industria química, abril 1992	92
Central térmica, marzo 1994	91
Industria agroalimentaria, agosto 1994	63
Depósito de productos alimentarios, mayo 1989	56
Industria agroalimentaria, febrero 1994	47

²⁸ Sin incluir lucro cesante o pérdidas de explotación, ni pérdidas no indemnizadas por las aseguradoras

1.2 El elemento cualitativo en los riesgos industriales: evolución en su percepción

Según Müller et al. (ob. cit.) no es posible cuantificar riesgos exactamente, pero se puede describir su calidad. Un ejemplo típico de calidad característica, señalan, es la protección contra incendios. Se sabe que los sistemas de rociadores pueden reducir sustancialmente la escala del daño causado por un incendio. Se puede asumir, por tanto, que una planta industrial equipada con rociadores constituye un mejor riesgo que una sin ellos. Sin embargo, la protección técnica contra incendios es tan sólo un componente de la calidad del riesgo. El hecho de que un sistema automático de extinción de incendios haya sido instalado no garantiza que tendrá el efecto deseado en caso de incendio. Si no estuviese correctamente dimensionado, el daño podría incluso incrementarse²⁹ en vez de reducirse.

Para llevar a cabo una evaluación completa de la calidad del riesgo deben tomarse en cuenta tantos factores como sea posible. Durante las inspecciones de verificación, los especialistas en riesgos siempre han intentado obtener una visión general, integrada de multitud de detalles.

La colección de *hard facts*³⁰ e impresiones marginales proporcionan al inspector, más que un juicio objetivo, una sensación subjetiva; pero no se trata –señalan los autores- de “buenas sensaciones” o de un sexto sentido. Procede de un proceso, en gran medida subconsciente, de vinculación de muchos elementos individuales de información con la experiencia y conocimiento técnico del inspector. La cantidad de información procesada y sintetizada en una imagen general es demasiado extensa para que él la pueda comunicar. El juicio intuitivo del inspector bien pudiera ser correcto, aunque podría encontrar difícil justificarlo racionalmente.

Hasta hace algunos años, la seguridad se entendía principalmente como una tarea técnica. Müller et al. postulan que la importancia de los llamados factores *soft*³¹ no se reconocía en absoluto y no podía formar parte, por tanto, de un juicio “objetivo”. La evaluación de riesgos tradicional quedaba limitada, por tanto, a *hard facts*, -a lo que podía ser visto, tocado y demostrado directamente: al *hardware* de la seguridad de procesos y de protección de plantas industriales.

²⁹ A consecuencia de los daños por agua.

³⁰ Protecciones físicas y estructurales.

³¹ La gestión de la seguridad, la conciencia de los empleados hacia la seguridad, la organización de procedimientos operativos y, en general, la actitud del elemento humano.

Una vez que, con el paso de los años y el aprendizaje, se adquirió conciencia de que la seguridad no es cuestión de tecnología fiable, sino que depende –al menos en igual medida- de la interacción entre hombres y máquinas, se hizo posible la inclusión del comportamiento individual y colectivo, de las estructuras organizativas, costumbres, hábitos métodos, actitudes y factores de similar “dureza”, a la hora de pensar en seguridad.

Se generó una conciencia creciente de que cada grupo de personas, y cada empresa industrial, desarrolla su propia forma característica de manejar los riesgos, es decir, su propia cultura del riesgo.

Hoy en día es posible ejercer influencia –deliberadamente- sobre muchos elementos de la cultura de la seguridad. Los resultados de esta introspección han tenido dos vertientes: Indican los autores que, por un lado, se han encontrado nuevos caminos para incrementar la seguridad de sistemas complejos, modelando factores *soft* de una forma planificada; por ejemplo, comentando siempre los errores operativos con un enfoque abierto, promocionando activamente la conciencia de la seguridad del elemento humano de la empresa industrial, de la fuerza de trabajo. En segundo lugar, que resulta posible comprobar, objetivamente, si tales métodos y oportunidades están siendo utilizados.

Por otro lado, estos factores *soft* no deberían ser sobreestimados. El propio hecho de que las roturas y fallos operacionales sean abiertamente comentados dice poco sobre la calidad general del riesgo de una empresa.

Es la “imagen completa” del riesgo la que resulta decisiva (Müller et al., ob. cit.); aunque, en la medida en que las “imágenes” estén integradas por observaciones más o menos aleatorias, no serán comparables, incluso si son exactas. Para generar “imágenes completas” que sean válidas a efectos comparativos con otros riesgos, se precisa una evaluación sistemática de muchos factores relevantes desde el punto de vista la seguridad. Tales “imágenes” podrán mostrar si las condiciones para reducir el riesgo de forma voluntaria y, por ello, para crear seguridad, son –en su conjunto- favorables o desfavorables.

Dicha verificación integral o exhaustiva de la calidad del riesgo individual no debería mal entenderse como una evaluación absoluta. Sería presuntuoso describir cualquier cultura como buena o mala *per se*. La tarea de realizar una evaluación objetiva de un riesgo individual consiste no sólo en comparar riesgos –factores de riesgo, para precisar- entre sí. El inspector evaluador no tiene que decidir si la calidad del riesgo es buena o mala, sino si es mejor o peor que el promedio.

La forma de llevar esto a la práctica es determinar objetivamente las diferencias de calidad entre los riesgos.

Una de las cuestiones a abordar es qué hacer si resulta que la calidad de los riesgos de una comunidad asegurada difiere considerablemente de uno a otro, es decir, si muestra una gran dispersión (Müller et al., ob. cit.):

- La primera solución –teóricamente la más fácil- sería establecer una prima promedio para el riesgo promedio y cargar a cada empresa una prima apropiadamente mayor o menor en correspondencia con su calidad individual como riesgo. Esta idea se correspondería con la idea del principio de solidaridad, aunque difícilmente puede realizarse en la práctica. Los riesgos no pueden calcularse con la suficiente exactitud y precisión como para asignar ajustes de prima de forma precisa. Asimismo, aunque los asegurados siempre reciben de buena gana una bonificación, muestran menos comprensión hacia el hecho de pagar una prima suplementaria. Por último, el mecanismo del mercado siempre debilita este concepto. Durante muchos años los precios han sido determinados por el mercado y no tanto por expectativas realistas sobre siniestralidad; y dichas tasas de prima siempre tienden a ubicarse en un nivel de precios inferior al que sería acorde con el riesgo.
- La segunda posibilidad es la selección: excluir los riesgos que se sitúan por debajo del umbral estándar para la comunidad de asegurados. Sin embargo, como tales riesgos pueden aunarse en nuevos grupos de riesgo, selección no significa necesariamente que los riesgos problemáticos, sencillamente, no se aseguren. En su lugar el objetivo es escindir una comunidad grande de asegurados, heterogéneamente estructurados, en diversos colectivos o familias de menor tamaño, cada uno de los cuales con su propia estructura homogénea. Puesto que los riesgos individuales no pueden ser calculados, esta selección vendría a equivaler a unir empresas o riesgos industriales que presenten, aproximadamente, la misma calidad de riesgo, en una comunidad propia de asegurados: esto también generaría la homogeneidad requerida por el principio de solidaridad. Sin embargo, la aplicación exitosa de este método presupone que los riesgos en cuestión son verificados de manera integral y que los criterios de selección son aplicados de manera consistente.
- En tercer y último lugar se podría intentar homogeneizar los riesgos, directamente, ejerciendo influencia en sus propias calidades respectivas. Un proceso de este tipo se ha desarrollado en el ámbito de la ingeniería de la seguridad, donde normativas legales –similares o idénticas- puestas en práctica en muchos países han conducido a una estandarización parcial a nivel internacional.

1.3 Agrupación y principio de solidaridad

El método más apropiado para procurar la homogeneidad necesaria para aplicar el principio de solidaridad dependerá, por encima de todo, de la frecuencia de los siniestros esperados en cada caso. Si, en aras a la simplificación, se distingue entre frecuencia alta, media o baja, se obtendrá la siguiente panorámica (Müller et al., ob. cit.):

- Riesgos de alta frecuencia, de los que se espera un elevado número de hechos siniestrales: pueden ser evitados selectivamente utilizando el estado actual de la ciencia de la seguridad. La puesta en práctica de este conocimiento y su forma de materializarlo es, normalmente, responsabilidad exclusiva del operador industrial. Consecuentemente, aquéllos miembros de la comunidad de asegurados que, sistemáticamente, reducen sus riesgos, difícilmente estarán dispuestos a contribuir a financiar los siniestros de elevada frecuencia del resto de miembros. El resultado inevitable es una elevada presión en pro de la selección.
- Riesgos de baja frecuencia, de los que se esperan muy pocos siniestros: pueden realizarse dado el estado actual de la ciencia de la seguridad, si bien los siniestros nunca pueden ser totalmente evitados. Los operadores industriales pueden reducir su probabilidad de ocurrencia de siniestros, aunque la posibilidad de una catástrofe, que en casos extremos pudiera amenazar su propia existencia, permanecerá en todo caso. Tales riesgos sólo pueden ser tratados con una comunidad de asegurados suficientemente amplia. La selección siempre lleva aparejada una reducción de la comunidad de asegurados, motivo por el cual resulta poco deseable. La mejor manera de escoger tales riesgos es a través de la homogeneización de las comunidades existentes de asegurados, con el objetivo de formar comunidades suficientemente potentes.
- Riesgos de frecuencia media, que se encuentran mayoritariamente en plantas que ya han alcanzado un nivel de seguridad relativamente elevado, pero no utilizan todavía todas las oportunidades disponibles. Aquí la selección es muy difícil, simplemente, porque las desviaciones pequeñas respecto a la calidad del riesgo medio son más difíciles de determinar de manera fidedigna y no resulta apropiado rechazar la suscripción de la cobertura del seguro de forma constante y sistemática. A corto plazo, sin embargo, será difícilmente posible lograr un aumento significativo en la seguridad de dichas plantas: es bien conocido que la última diminuta ganancia en seguridad es siempre la más difícil de obtener. Al objeto de tomar en consideración tanto la necesidad del operador como el aspecto solidario, la solución aquí es modificar -si no el precio- sí el ámbito o extensión de la cobertura.

La tarea fundamental de la entidad aseguradora es organizar a los asegurados en comunidades, que incluye hacerlos suficientemente homogéneos para aplicar el principio de solidaridad con éxito.

La entidad aseguradora, señalan los autores, debe de colocar los intereses de la comunidad por encima de los de los asegurados individuales. Esto exige la búsqueda de un equilibrio porque, como se ha indicado, la transacción se basa en la relación bilateral entre asegurado y aseguradora. Por ello el asegurador debe de explicar claramente que sólo hace lo que debe, para hacer posible el seguro: aplicar criterios -que deben cumplirse- para formar parte de una comunidad particular de asegurados, o para poder permanecer en ella. La entidad aseguradora lo lleva a cabo no como controlador del riesgo, sino como guardián del principio de solidaridad y también, por supuesto, en interés propio: la idea del seguro dista de ser que la entidad aseguradora soporte las pérdidas.

Para salvaguardar sus propios intereses y también los de la comunidad de asegurados la entidad aseguradora debe conseguir primas promedio que sean conmensuradas con el riesgo, de forma que pueda cubrir los siniestros. En segundo lugar debe de distribuir la carga siniestral esperada de la misma forma a como distribuye la prima de riesgo, sea a través de las primas y diseño de cobertura o mediante la selección, con el objetivo de lograr un colectivo suficientemente homogéneo. La labor de la aseguradora no es demandar una cierta calidad del riesgo, sino formar comunidades con la misma calidad de riesgo –con independencia de cual sea el riesgo promedio y de cuán elevado pueda ser.

La entidad aseguradora tiene una obligación no sólo frente a la comunidad, sino frente a cada cliente individual. Ciertamente no hará justicia a esta obligación si aplica una política de selección rigurosa y escoge sólo los “buenos” riesgos. Aunque la aseguradora debe demandar cumplimiento del criterio de la comunidad por el bien de ésta, puede y debe también satisfacer las necesidades individuales de la empresa industrial asegurada, utilizando su experiencia y conocimiento para apoyar a los asegurados que deseen satisfacer dicho criterio (Müller et al. ob. cit.)

1.4 La prevención y la protección de los activos

Si bien durante largo tiempo, en el pasado, las aseguradoras sólo se consideraban distribuidoras de indemnizaciones, hoy en día la prevención, único medio de reducir la frecuencia y el coste medio de los siniestros, se ha tornado elemento esencial para el aseguramiento de los grandes riesgos industriales.

La gestión de riesgos conlleva la aplicación de un enfoque científico al problema de tratar los riesgos puros a los que se enfrentan las personas o las empresas (Vaughan, 1989). Los gestores de las empresas son responsables de la conservación de los activos y de su capacidad de generación de ingresos, debiendo procurarles protección frente a los peligros.

Un incendio afecta normalmente a un único edificio, complejo o instalación industrial. Las medidas estructurales de prevención contra incendios, las protecciones para la extinción y la distancia entre el edificio y los edificios contiguos pueden limitar el importe del potencial siniestro.

El creciente y continuo desarrollo industrial ha derivado en que la gran mayoría de los complejos industriales estén expuestos a grandes peligros –siendo el de incendio uno de los de mayor potencial catastrófico- por las propias características que concurren en tales instalaciones:

- Grandes áreas y elevadas estructuras con enormes superficies de fabricación y de almacenamiento.
- Pequeños equipos (robots, ordenadores, etc.) que tienen un gran valor y que resultan críticos en el desarrollo del proceso de producción.
- Gran utilización de materiales plásticos que conllevan una gran peligrosidad en caso de incendio.
- Sofisticados sistemas automáticos de almacenamiento en gran altura.
- Procesos intermedios que, en caso de siniestro, pueden generar una gran parada de producción en la propia industria y en otras que se abastezcan de la misma.

Mira J. (1987) destaca que en los últimos años ha habido una gran concienciación por parte de todos los sectores involucrados en atacar el problema de la protección de los activos expuestos al riesgo de incendio. Organismos oficiales, entidades aseguradoras y las propias corporaciones industriales invierten importantes sumas en el estudio e investigación de nuevas técnicas de protección o, simplemente, en desarrollar o mejorar las ya existentes para acondicionarlas a los nuevos riesgos.

Una buena protección permitirá salvar guardar los activos productivos, la producción y los ingresos. Por otro lado, señala Mira J. (ob. cit.), está demostrado que en grandes siniestros el asegurado suele sufrir unas pérdidas reales mayores de las sufragadas por la compañía de seguros, debido a que –normalmente- no todas las pérdidas derivadas de un gran siniestro se encuentran cubiertas por una póliza normal de seguros citando, entre ellas:

- Pérdida de imagen de la empresa y, por tanto, de confianza en el mercado.
- Pérdida de pedidos, de clientes y de mercado.

- Pérdida de experiencia en la empresa, ocasionada por la salida de directivos, ingenieros y mandos, en su caso, hacia otras empresas; o con los que se extinguiría la relación laboral.

Ello conduce a la conclusión es que un buen seguro, sólo, no es suficiente. Para tener confianza en la continuidad de la explotación se torna necesario proteger de forma integral los activos productivos de la industria.

Los estándares y normativas utilizadas para determinar el grado de protección de una industria varían de unos países a otros y de unas entidades a otras, por lo que el concepto de protección es muy subjetivo.

Mira J. (ob. cit, pág. 28 y ss.) describe los diez requisitos fundamentales que determinan el grado de protección de una industria, los cuales configuran el concepto *HPR* o “Riesgo Altamente Protegido” en la industria:

a. Interés en prevención de siniestros

Interés que debe emerger desde el máximo nivel de la gerencia, como enfoque filosófico y cultural, y debe ser compartido por la dirección y por todos los empleados.

El interés en la prevención deberá derivar en un “Programa de Conservación de Activos” que plasme las medidas que adoptaría la dirección de una empresa si careciese de cobertura de seguro. Reflejando un esfuerzo por minimizar el efecto de cualquier siniestro o emergencia, que pueda perturbar la explotación normal de la unidad de producción industrial, debe abarcar los siguientes ámbitos:

- Identificación de los riesgos potenciales de la factoría.
- Evaluación de sus posibles pérdidas.
- Establecimiento de unas medidas de seguridad y protección.
- Designación de personas responsables para el control y seguimiento de tales medidas.

El “Programa de Conservación de Activos” debe actualizarse, para acomodarse a la dinámica y evolución del sistema de producción.

b. Construcción

Es el segundo aspecto crítico de una planta industrial bien protegida. Incluye la adaptación de los edificios a las operaciones y procesos que se desarrollan y deberá estar diseñada para limitar los efectos de un posible siniestro.

Desde la perspectiva de la protección contra incendios, es recomendable que la construcción de los edificios se realice con materiales incombustibles³².

En adición a los materiales, hay muchos elementos constructivos a considerar para evaluar la bondad de la construcción desde la óptica del riesgo de incendio:

- Separación de edificios.
- Separación de áreas de fabricación y de almacenamiento; en su caso mediante muros cortafuegos.
- Provisión de drenajes en el suelo de los edificios para la evacuación de las aguas de lucha contra incendio o posibles derrames de líquidos y material fundido.
- Provisión de puertas de evacuación del personal y de acceso para la lucha contra el fuego.
- Provisión de extractores para evacuación de humos y calor, en aquellos procesos o almacenes especiales (plásticos, neumáticos, etc.).
- Provisión de paredes y paneles de alivio, en aquellos procesos en los que exista un riesgo de explosión.

c. Orden y limpieza

Elemento íntimamente ligado al grado de sensibilidad de la gerencia y de los empleados frente a la seguridad y la prevención.

Para conseguir un adecuado nivel de seguridad y para eliminar posibles fuentes de siniestros o de propagación de los mismos, es necesario llevar a cabo una vigilancia continua para que grado de orden y la limpieza en las instalaciones de la fábrica se mantenga al mayor nivel posible.

Para reducir la probabilidad del siniestro o, al menos, las consecuencias del mismo, resultan imprescindibles acciones del siguiente tipo:

- Retirar los desperdicios y basuras diariamente.
- Proveer de contenedores convenientes para depositar trapos y residuos.
- Limpiar periódicamente las grasas, polvos y residuos condensados o depositados en conductos, equipos y superficies de los edificios.

³² Aunque ello no significa que la utilización de tales materiales sea imprescindible para obtener una construcción adecuada. Hay situaciones en las que, por circunstancias, es necesario utilizar unos materiales no incombustibles. Lo importante, en esos casos, será proteger convenientemente esa construcción específica.

Una serie de medidas preventivas facilitarán, en caso de incendio, la lucha contra el fuego, reduciendo la probabilidad de propagación:

- Pasillos libres de mercancías.
- Evitar congestiones en zonas de almacenamiento.
- Asegurar un fácil y rápido acceso a los extintores y otros elementos de lucha contra incendios.
- Mantener las puertas cortafuegos libres y sin obstrucciones.

El factor de orden y limpieza es especialmente importante en la zona de almacenes, donde la frecuencia y la intensidad de los siniestros son más elevadas.

d. Protecciones automáticas

La experiencia acumulada respecto a la efectividad de las brigadas de emergencia³³ y bomberos lleva a la conclusión de que, para garantizar una protección fiable de los activos, hay que procurar protección automática. La inversión en protección automática debe estar justificada en razón de la evaluación de la posible pérdida del bien a proteger en cuestión.

Dentro de las protecciones automáticas se encuentran las de rociadores o *sprinklers* por agua³⁴, protecciones con espuma, etc. Para protección de grandes superficies y zonas industriales el sistema más eficaz es el de rociadores automáticos:

“Otras estadísticas y estudios como el del Department of Energy de E.E.U.U. demuestran que:

- *La efectividad de los sistemas de rociadores automáticos en controlar o extinguir el fuego es superior al 98%.*
- *Aproximadamente un tercio de todos los fuegos son controlados con la actuación de una sola cabeza de rociador.*
- *Sobre el 75% de los fuegos quedan controlados por menos de seis cabezas de rociadores.”* (Mira J., ob. cit. Pág.30)

La ventaja de los sistemas de rociadores automáticos bien diseñados es la de detectar y controlar el incendio antes de la propagación incontrolada del mismo y la de poder estar permanentemente operativos. Estos sistemas son considerados como la mejor y más fiable fórmula de salvaguardar la industria o, al menos, de poder

³³ Por mala organización, intervención tardía o deficiente e, incluso, inexistencia.

³⁴ En todas sus modalidades: sistemas húmedos, secos, de diluvio, de preacción, etc.

considerarla, mediante su dotación, como un riesgo altamente protegido.

e. *Suministro de agua adecuado y fiable*

Los sistemas de agua, sean manuales (mangueras o hidrantes) o automáticos deben estar alimentados por una fuente de suministro en la que concurren las siguientes características:

- Cantidad y presión adecuadas.
- Utilización fiable.

Cualquier diseño de un sistema de protección de una fábrica está basado en unos parámetros de descarga de agua durante un tiempo establecido y a una presión determinada. A partir de tales parámetros se precisará un volumen total de agua a una presión de suministro determinada, que reúna estas condiciones.

La fiabilidad que se requiere en el suministro de agua es un factor muy subjetivo³⁵ y está en concordancia, normalmente, con la dimensión y actividad de la instalación a proteger. En el caso de grandes industrias será necesario proveer a la factoría con dos fuentes de alimentación independientes; cada una debe de ser adecuada para proporcionar todo el caudal y presión necesarios.

La red pública puede ser la fuente de alimentación a los sistemas de protección³⁶; en caso de que esa red se utilice también para el consumo industrial de la fábrica, se deberán proveer canalizaciones independientes para que no interfieran las unas en las otras.

f. *Supervisión durante periodos no productivos*

Existen determinados períodos³⁷ en los que las fábricas no producen o, al menos, ven reducirse su nivel productivo. En casos de no operatividad y para las zonas no ocupadas, será preciso un servicio de supervisión, que deberá realizarse mediante dos sistemas: vigilancia y alarma.

El servicio de vigilancia deberá tener las misiones esenciales siguientes:

³⁵ Y, por tanto, muy variable de unas entidades a otras.

³⁶ Debe reunir las condiciones de caudal y presión adecuadas y ser fiable en su suministro, aspecto del que se debe efectuar un seguimiento periódico.

³⁷ Noches, fines de semana, días festivos, etc.

- Detectar cualquier anomalía que pudiera derivar en un siniestro y adoptar las medidas oportunas.
- Controlar la entrada de personas y, por tanto, proteger la fábrica contra los intrusos.
- Adicionalmente, para que el servicio sea eficaz y fiable, será preciso adoptar las medidas siguientes:
- Establecer unas rondas, tanto por el perímetro de la fábrica como por el interior de los edificios. Deberán efectuarse utilizando relojes de control y con una frecuencia convenientemente estudiada.
- Establecer un protocolo de actuaciones a adoptar para cualquier tipo de anomalías o siniestros.
- Proveer una buena formación al personal de vigilancia con simulacros y ensayos periódicos.

Dependiendo del tamaño e importancia de la planta, el servicio de vigilancia podrá complementarse, o sustituirse, por unos adecuados sistemas de detección y de alarmas. En estos casos, deberá disponerse de un panel central con todas las alarmas instaladas, constantemente atendido.

Muchas de las incidencias que se reflejan en los partes de las rondas de vigilancia deben considerarse como potenciales fuentes de siniestro. Otras veces, la pronta detección por parte de los vigilantes de un incendio y su corta acción ha servido para salvaguardar muchas industrias. En conclusión, la supervisión de una industria durante los períodos no operativos es un elemento crucial para asegurar su protección y seguridad.

g. Aislamiento de materiales y procesos específicos de riesgo.

Dentro de esta parcela pueden considerarse, en su caso, salas de ordenadores, salas de calderas y compresores, salas con mezclas de pinturas, almacenamiento de gases, etc. Asimismo cabe incluir procesos especiales, normalmente con presencia de líquidos inflamables, gases o polvos combustibles, que en determinadas condiciones pueden conducir a una explosión, es decir, aquellos procesos en los que el riesgo de explosión se encuentra asociado al riesgo mismo de incendio.

El aislamiento de estas salas y procesos es necesario para confinar un posible siniestro en la zona de operaciones. De esta manera, se evitará la propagación al resto del edificio; asimismo se evitará que estos procesos especiales –de alto riesgo de incendio, normalmente– estén expuestos a los procesos u ocupaciones vecinas.

Entre las medidas preventivas -en los procesos con riesgo de explosión- para reducir el riesgo de incendio o de propagación cabe señalar:

- Ventilación, bien forzada, bien natural de la zona.
- Instalaciones eléctricas antideflagrantes.
- Drenajes específicos para recogida de líquidos y de agua de lucha contra incendios.
- Uso de recipientes de seguridad para la manipulación y distribución de los líquidos inflamables.
- Uso de tapones y grifos de seguridad en los bidones de almacenamiento de los líquidos inflamables.
- Provisión de válvulas de seguridad y paneles de alivio para evitar o dirigir la onda explosiva.

h. Programa de mantenimiento y revisiones

Un buen mantenimiento preventivo de máquinas y equipos eléctricos permite identificar y subsanar anomalías que podrían concluir en siniestros. Un adecuado “Programa de Mantenimiento” reduce enormemente el riesgo de siniestro de incendios.

En adición, será necesario un “Programa de Revisiones Periódicas” de los sistemas y de los equipos de protección contra incendios, esencial para garantizar el buen funcionamiento de los mismos cuando surja la necesidad:

“Es enorme la experiencia de fallos en instalaciones por falta de revisión o mantenimiento (cuántas veces se ha dicho que la bomba contra incendio no funcionó, o que el sistema de protección estaba fuera de servicio, pendiente de arreglos; o que la válvula de control estaba cerrada, etc.)”.
(Mira J., ob. cit. pág. 32)

La única forma fiable de explotar la relación coste-beneficio implícita en la inversión en protección es mediante un buen programa de mantenimiento y revisiones. Dentro de este programa, deberán incluirse no tanto los sistemas automáticos de protección, como los manuales³⁸.

i. Procedimientos y equipo de emergencia

Es irrefutable el hecho de que, a pesar de poseer una buena protección física del centro y de mantener adecuadamente esa protección, además de intentar prevenir los siniestros mediante

³⁸ Extintores, mangueras, hidrantes, etc.

inspecciones periódicas, existe una exposición residual por causas imprevistas, fortuitas o, simplemente, por fallos humanos.

Para abordarla tal exposición es imprescindible poseer un “Procedimiento Interno de Emergencia”, que permita tomar medidas oportunas al objeto de minimizar las consecuencias del siniestro.

Ese procedimiento de emergencia deberá incluir la formación de un equipo de fábrica para una primera y pronta actuación en caso de siniestro, procediendo a:

- Asignar diferentes responsabilidades.
- Establecer un procedimiento concreto a seguir en cada caso de emergencia.
- Proveer un entrenamiento adecuado y conveniente con pruebas, a ser posible, en colaboración con los bomberos municipales. De esta forma, se establecerá un conocimiento mutuo entre equipo de la fábrica y de los bomberos, al tiempo que éstos conocerán mejor las instalaciones para posibles actuaciones cuando llegue la necesidad de su intervención.

Estos programas de emergencia deberán contemplar un detallado plan de contingencias y salvamento para minimizar el impacto del incidente en la capacidad productiva de la industria, durante el tiempo que ésta se ve afectada como consecuencia del mismo: Posibilidades de recuperar la producción perdida en otras plantas³⁹, subcontratación de parte del proceso, alquiler provisional de instalaciones y traslado de plantilla, etc.

j. Protección contra riesgos externos

Para complementar la protección interna de la industria y de su contorno con elementos que permitan minimizar la exposición a riesgos exteriores, de distinta naturaleza:

- Riesgo de incendio y explosión de instalaciones vecinas, para lo que habrá que establecer unas separaciones mínimas de seguridad o proveer unas protecciones adicionales, si existiese el riesgo de vecindad.
- Riesgos de inundación, ante la posibilidad de que los niveles de crecidas de ríos cercanos puedan afectar a la industria.
- Riesgos de agua, motivados por lluvias torrenciales o por retorno de colectores de drenajes, etc.

³⁹ Utilizando, en su caso, capacidad ociosa (turnos de noche, fines de semana).

Una protección adecuada exigirá la correcta evaluación de todos los riesgos externos y la puesta en marcha de las medidas preventivas necesarias.

Mira J. (ob. cit., pág. 34) concluye con la siguiente afirmación sobre los diez requisitos de un riesgo HPR o “altamente protegido”:

“La correcta evaluación de las condiciones existentes en una fábrica, considerando los diez factores analizados en este estudio, permitirá apreciar la categoría o el nivel de seguridad y de protección de los bienes de misma. En este sentido, un riesgo altamente protegido debe conducir a situaciones satisfactorias en dichas evaluaciones”.

2. ACTORES E INTERNACIONALIZACION: ASEGURADORAS, CO-RREDORES Y GRAN EMPRESA

2.1 La internacionalización de las aseguradoras

- *Fuerzas impulsoras*

García Merino et al. (2002) subrayan que las fuerzas motoras que impulsan el proceso de internacionalización al que se han sometido las entidades aseguradoras, pueden clasificarse desde la óptica de las compañías de seguros y desde la perspectiva de los asegurados.

Desde el lado de las entidades aseguradoras esgrimen las siguientes razones:

- Seguimiento de los clientes existentes: Las empresas industriales que operan a nivel transnacional tienen expectativas de servicio y respuesta de sus aseguradoras a sus necesidades internacionales en materia de seguro. Esta es la razón por la que, observan estos autores, el seguro industrial es, por lo general, el primer ramo en el que empiezan a operar los aseguradores cuando entran en nuevos mercados.
- Oportunidades de crecimiento: Los mercados en los países occidentales están cercanos a la saturación, especialmente en el caso de los seguros no-vida, existiendo además una fuerte competencia en precios. Por el contrario, la demanda de seguros se ha elevado considerablemente en los mercados emergentes. Los mercados de seguros de fuerte crecimiento de Asia, Latinoamérica y Europa Central y Oriental, ofrecen a las entidades aseguradoras de los países más desarrollados una excelente oportunidad de abarcar nuevos mercados, a fin de garantizarse futuros crecimientos potenciales.

- Mayor eficiencia: La intensa competencia y la reducción de márgenes presiona sobre los costes. La posibilidad de aprovechar economías de escala y diversificar riesgos, lleva a que las compañías se lancen a nuevos mercados. Además, la menor saturación existente permite operar con mayores márgenes. Ciertamente es que el establecimiento en nuevos mercados exige una serie de inversiones y un proceso de adaptación de los productos, servicios y canales de distribución a las condiciones locales, lo que origina costes.

Desde el lado de los asegurados preconizan que el mayor desarrollo económico que se ha producido en las economías emergentes, origina nuevos riesgos; y una mayor exigencia de coberturas, así como de conocimientos y capitales. En muchas ocasiones, las aseguradoras locales existentes en estos países eran, o son, compañías familiares, o forman parte de grandes empresas industriales, pero en ningún caso emplean los recursos específicos exigidos por el sector asegurador. El crecimiento económico ha incrementado la necesidad de conocimientos, de capitales y de grado de asunción de riesgos: algo que, individualmente, no pueden lograr las compañías locales. Mediante fusiones o acuerdos con aseguradoras más desarrolladas pueden atender las nuevas necesidades que se están produciendo en estos mercados.

En el contexto de las nuevas regulaciones que han acompañado al proceso de cambios sociales, tecnológicos y políticos experimentados en las últimas dos décadas en los mercados de las economías emergentes, Mira F. (2006) subraya:

“Al hablar de nuevos mercados de seguros, no debemos olvidar que, en algunos casos, como en Latinoamérica, existe una vieja tradición e historia de actividad aseguradora en los propios países, y los cambios, aunque necesarios, deben ser implementados teniendo en cuenta las peculiaridades del mercado y sus circunstancias especiales.

Asimismo, el papel de los grupos aseguradores extranjeros no puede considerarse tarea fácil, pues las condiciones sociales y las prácticas de mercado locales divergen enormemente de las propias de los países industrializados. De hecho, muchos grupos internacionales han fracasado o han necesitado demasiados años para lograr un estadio de actividad aseguradora eficiente en los nuevos mercados, debido a las dificultades de adaptación a las condiciones locales y no al entorno legal existente.

En algunos casos, incluso los nuevos mercados pueden ser considerados una excelente plataforma para la introducción de innovación tecnológica o de gestión, debido a su capacidad de asimilación y a la competencia de jugadores extranjeros procedentes de mercados tan distintos como la UE y EE.UU.” (Mira, F., 2006, pág. 16).

- *Penetración en los mercados*

Durán Herrera et al. (2007, pág. 36) postulan que “*las inversiones directas en el exterior constituyen un medio de integración económica entre los países de origen de las empresas inversoras y los de localización de dichas inversiones*”.

Los métodos de implicación de las aseguradoras en los mercados de seguros de otros países no exigen, sin embargo, la inversión directa en el exterior; no obstante, las aseguradoras de grandes empresas internacionales, precisan de una red de compañías de seguros, propias o de terceros, con establecimiento en los países de localización de las filiales internacionales de dichas empresas, para poder captar primas y prestar servicios locales, a través de programas internacionales de seguros, previa adquisición del “factor” reaseguro, como materia prima a incorporar en el proceso de producción de los mismos.

En un trabajo que analiza los problemas y preocupaciones asociados con el rol de las entidades aseguradoras extranjeras en los mercados de seguros de los países en desarrollo y de las economías en transición, Skipper (1997) señala que la implicación de las compañías de seguros extranjeras en dichos mercados se concreta en dos tipos de “comercio asegurador” o vías de acceso a estos mercados:

A) Comercio asegurador transfronterizo⁴⁰:

Esta forma de acceso existe cuando suministradores de seguros -no residentes- venden coberturas de seguros a residentes. Desde la perspectiva del país de domicilio⁴¹ de la entidad aseguradora suministradora, dicho seguro constituye una exportación. Desde el punto de vista del país de residencia⁴² de la persona u objeto o patrimonio asegurado, el seguro representa una importación.

Este tipo de comercio asegurador puede adoptar varias formas:

- El comercio asegurador transfronterizo puro: Existe cuando a partir de solicitudes por parte de un asegurador domiciliado en otro país se produce un contrato de seguro. La solicitud puede ocurrir vía técnicas de respuesta directa (teléfono, prensa, correo o Internet) o a través de corredores. Tales seguros se centran típicamente en los grandes riesgos industriales. También el reaseguro se comercializa a gran escala por este sistema.

⁴⁰ Lo que el autor denomina “*Cross-border Insurance Trade*”.

⁴¹ *Home country*

⁴² *Host country*

- El comercio asegurador transfronterizo a iniciativa propia: Se produce cuando es el asegurado el que inicia el contacto con la entidad aseguradora. A menudo, las empresas buscan seguros en el extranjero, en un intento por obtener términos, condiciones y precios más favorables que los que existen en el mercado local. Los individuos lo practican con menor frecuencia.
- El comercio asegurador transfronterizo de consumo en el extranjero: Acaece cuando un asegurado que temporalmente reside o visita un país extranjero, contrata un seguro con una entidad local de ese país. Debe apuntarse una distinción entre el seguro cuya intención es proporcionar cobertura sólo durante la duración de la estancia y aquél cuyas pretensiones alcanzan necesidades a más largo plazo.
- Otra variación de comercio asegurador transfronterizo acaece cuando una corporación multinacional contrata seguro de diferencia en condiciones⁴³ (DIC) o seguro de diferencia en límites⁴⁴ (DIL) como parte de su programa de gerencia de riesgos globales. Dichas pólizas⁴⁵ son generalmente emitidas por una aseguradora domiciliada en el país de origen de la empresa multinacional, donde la entidad matriz tiene su residencia; pueden estar suscritas en coaseguro con otras entidades aseguradoras de dicho país o incluso extranjeras. La cobertura podrá extenderse a muchas exposiciones de la matriz y de sus filiales. A menudo, las compañías filiales contratan una póliza de seguro, en su país de implantación geográfica⁴⁶, con una entidad aseguradora establecida, autorizada para efectuar operaciones de seguro, por el órgano de control o supervisión de ese país. La póliza central o directora, emitida en el país de origen de la matriz -póliza *master*-, puede proporcionar cobertura para determinados “huecos” e “insuficiencia de límites” de cobertura que puedan ponerse de manifiesto –tras la ocurrencia de un siniestro- en las pólizas localmente contratadas por las filiales.

Las coberturas DIC y DIL contenidas en las pólizas *master* constituyen una piedra angular de vital importancia a la hora de conferir uniformidad a los programas internacionales de seguros

⁴³ Cobertura conocida en los mercados internacionales como “*difference-in-conditions insurance*” (DIC)

⁴⁴ Cobertura conocida en los mercados internacionales como “*difference-in-limits insurance*” (DIL)

⁴⁵ Conocidas como pólizas master o “*master policies*”

⁴⁶ Lo que se conoce como póliza de seguro local o “*local policy*”

instrumentados mediante pólizas *master* en el país de la matriz y pólizas locales a nivel nacional.

B) Comercio asegurador mediante establecimiento:

Esta forma de actividad aseguradora existe cuando el seguro se vende a los residentes a través de una empresa localmente establecida cuya propiedad corresponde a no residentes. La oportunidad de establecer presencia local es esencial, a menudo, para proporcionar servicios aseguradores de una manera eficiente.

El establecimiento puede adoptar diversas formas, según Skipper (ob. cit.):

- Establecimiento vía filial: Existe cuando no residentes constituyen una nueva entidad de seguros doméstica⁴⁷ o adquieren una entidad doméstica existente. La filial es una entidad legal distinta de su matriz y puede ser 100% propiedad de ésta o de propiedad compartida, a través de *joint ventures* de propiedad parcial de residentes. La filial es la forma más sustantiva de establecimiento y está íntimamente vinculada a los movimientos de capital y a la inversión directa internacional. Exceptuando las diferencias de nacionalidad en la propiedad, dichas filiales son idénticas -desde el punto de vista jurídico- al resto de compañías de seguros nacionales y, por tanto, están sometidas íntegramente a la supervisión y control de los órganos nacionales, y no a los del domicilio de la matriz propietaria.
- Una sucursal es una porción segregada de una entidad aseguradora extranjera y, por ello, es 100% propiedad de ésta. A diferencia de la filial, la sucursal no es una aseguradora independiente, sino que jurídicamente es una parte de una entidad aseguradora. Como tal, la sucursal está sometida a la supervisión del país de origen de la matriz. Debido a que tiene presencia local, incurre en obligaciones financieras locales y asume riesgos localmente, se encuentra también sometida a la normativa del país anfitrión. Esta doble vigilancia reguladora abre el camino a potenciales conflictos legales y normativos.
- Una agencia es una forma de establecimiento mucho menos sustancial. Como representante legal de la entidad aseguradora extranjera, los poderes del agente para representar a su mandante pueden oscilar desde restringidos (por ejemplo, ventas solamente) hasta amplios (ventas, suscripción, establecimiento de precios,

⁴⁷ Nacional del país de establecimiento

liquidación de siniestros etc.). La agencia doméstica, propiedad de una firma extranjera, está sometida a toda la normativa del país anfitrión relativa a autorización y registro de agentes. El establecimiento por agencia es semejante al comercio asegurador transfronterizo, dado que el riesgo real es soportado por una aseguradora extranjera no sometida al control y supervisión de los órganos del país anfitrión.

- Una oficina de representación busca promover los intereses de los clientes locales de la entidad aseguradora extranjera, a veces incluso proporcionar servicios. La oficina de representación no soporta riesgo, ni vende seguros. En el marco de los países de la OCDE, su establecimiento requiere la notificación a las autoridades de control y supervisión del país anfitrión, aunque no se precisa su autorización.

Los programas internacionales de seguros de incendios y lucro cesante para grandes empresas, combinan pólizas con coberturas transfronterizas (DIC/DIL) y coberturas proporcionadas por pólizas localmente emitidas por aseguradoras establecidas en los distintos países de localización de las filiales. A través de contratos de seguro y de reaseguro en *fronting*, los riesgos asegurados, y sus primas, pueden ser transferidos a una única plataforma contractual, haciéndolos converger en un único contrato, normalmente de reaseguro. Desde éste se efectúa su posterior retrocesión –parcial o íntegra- a los mercados internacionales de reaseguro.

2.2 La distribución internacional: corredores o *brokers*

La transferencia de los grandes riesgos industriales al reaseguro internacional es llevada a cabo por las aseguradoras, a través de distintas modalidades contractuales, bien directamente a una o varias entidades reaseguradoras, bien utilizando los servicios de un mediador de reaseguros. La normativa de la Unión Europea define en el intermediario de reaseguros⁴⁸ como *“toda persona física o jurídica que, a cambio de una remuneración, emprenda o realice una actividad de mediación en reaseguros”*, actividad previamente definida como *“toda actividad de presentación, propuesta o realización de trabajo previo a la celebración de un contrato de reaseguro o de celebración de estos contratos o bien la asistencia en la gestión y ejecución de dichos contratos, en particular en caso de siniestro”*⁴⁹.

⁴⁸ Artículo 2.6. de la Directiva 2002/92/CE, de 9 de Diciembre.

⁴⁹ Artículo 2.4. de la Directiva 2002/92/CE, de 9 de Diciembre.

Los corredores hacen frente a una demanda creciente de servicios a medida que la dimensión y complejidad de los riesgos aumenta, por lo que juegan un papel único en el mercado de seguros y reaseguros de incendios y lucro cesante en grandes riesgos industriales. En un estudio sobre los canales de distribución en el mercado de seguros de Estados Unidos, Regan (1998), tras repasar una serie de trabajos que arguyen las ventajas que -para las entidades aseguradoras- tiene la distribución a través de corredores en ramos complejos, concluye que las entidades que operan a través de mediadores independientes obtienen ventajas en el segmento de los seguros industriales.

Un estudio publicado por Swiss Re (2004, Sigma nº 2) sobre la mediación en el ámbito de los seguros industriales y del reaseguro, aborda la evolución experimentada en los últimos 20 años por los intermediarios o *brokers* en distintos mercados de seguros y reaseguros de riesgos industriales. Partiendo del hecho de que, en el mercado de seguros, la distribución de pólizas es llevada a cabo bien a través de corredores, bien de canales directos controlados por las entidades aseguradoras, el estudio señala que *“los corredores representan los intereses de los asegurados, que por lo general son corporaciones empresariales con exposiciones grandes y complejas”* (Swiss Re, ob. cit., pág 3).

Entre la variedad de servicios que los corredores prestan en la cadena de creación de valor del sector asegurador de riesgos industriales, estos intermediarios asisten a sus clientes, según el citado estudio, en los siguientes ámbitos:

- En la definición de sus exposiciones.
- En la estructuración de sus programas de seguro.
- En la negociación de tasas y condiciones.
- En la colocación de los riesgos con una o varias entidades aseguradoras⁵⁰.

Los corredores contribuyen a reducir los recursos que consumen, o los gastos en que incurren los adquirentes de seguro en su proceso de búsqueda de aseguradoras adecuadas. Su interacción repetida con los participantes del mercado les facilita información sobre la disposición a asumir riesgos de las diferentes aseguradoras.

Los corredores solicitan y facilitan información sobre compradores y vendedores, y ayudan a ambas partes a entenderla más fácilmente, reduciendo la inseguridad ; dado que dependen de relaciones a largo plazo, los corredores están muy interesados en conseguir que se concluyan las transacciones, y que ninguna parte actúe de forma oportunista una vez se haya llegado a un acuerdo.

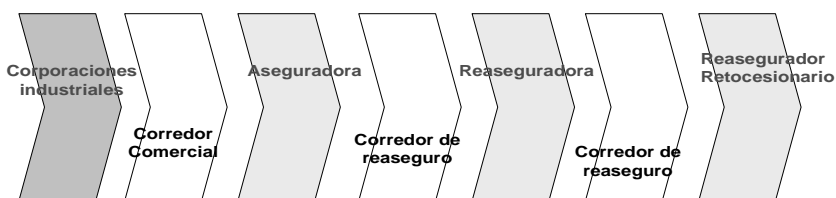
⁵⁰ O reaseguradoras, en el caso de los corredores de reaseguros.

Valiéndose de su volumen de negocio con las distintas aseguradoras, los corredores pueden obtener mejores condiciones para sus clientes, y así lograr un equilibrio en las negociaciones entre adquirentes y vendedores.

El esquema de distribución de riesgos tiene origen en las corporaciones industriales y alcanza, intermediado en los distintos eslabones de la cadena de distribución, a los distintos suscriptores o portadores de riesgo: entidades aseguradoras, reaseguradoras y retrocesionarias, como se ilustra en la figura nº 3.

Figura nº 3

LOS CORREDORES EN LA CADENA DE DISTRIBUCIÓN DE LOS GRANDES RIESGOS INDUSTRIALES



Fuente Swiss Re Economic Research & Consulting

a). Corredores de seguro

Swiss Re (2004, Sigma nº 2) identifica tres modelos estructurales funcionales en el sector del corretaje, en el ámbito de los seguros de riesgos industriales:

1. El corredor global
 2. El corredor regional o de nichos
 3. El corredor al por mayor o *wholesale*
1. Corredores globales

Los corredores globales suelen ubicar las funciones de estructuración de programas, colocación de riesgos y prestación de servicios en tres unidades de negocio diferenciadas, localizadas en distintos países (figura nº 4):

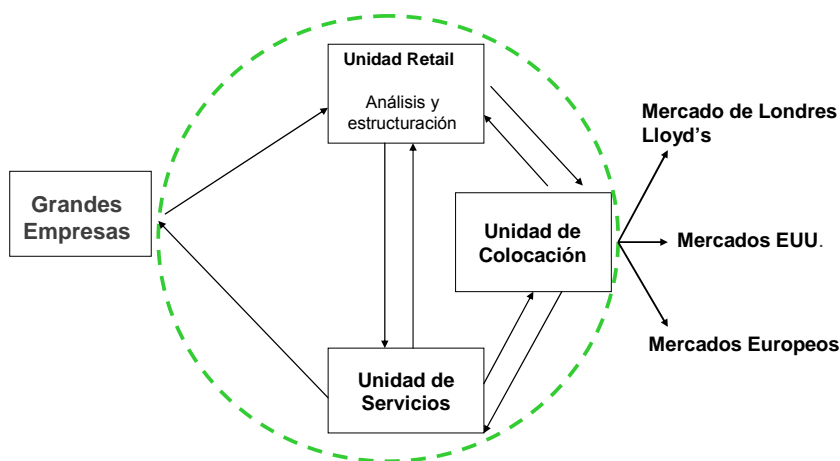
- Una unidad *retail*, que trabaja directamente con las unidades de producción o empresas industriales aseguradas, en su país o países de implantación, para identificar y analizar sus exposiciones al riesgo

de incendio y lucro cesante, y diseñar un programa de transferencia financiera de los mismos, mediante contrato de seguro, al mercado asegurador.

- Una “unidad interna de colocación”, ubicada en alguna plaza financiera en contacto con los mercados internacionales, que distribuye el contrato diseñado por la unidad *retail*, para su suscripción por distintas entidades aseguradoras. Estas unidades internas permiten a los grandes mediadores concentrar sus servicios de colocación, adquirir mayor capacidad de negociación y apalancamiento frente a las entidades aseguradoras y obtener términos y condiciones más competitivos para sus representadas, las grandes compañías industriales aseguradas.
- Una unidad de “servicios” que proporciona otros intangibles a las empresas adquirentes de los mismos.

Figura nº 4

MODELO DE CORREDOR GLOBAL



Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting

2. El corredor regional o de nicho

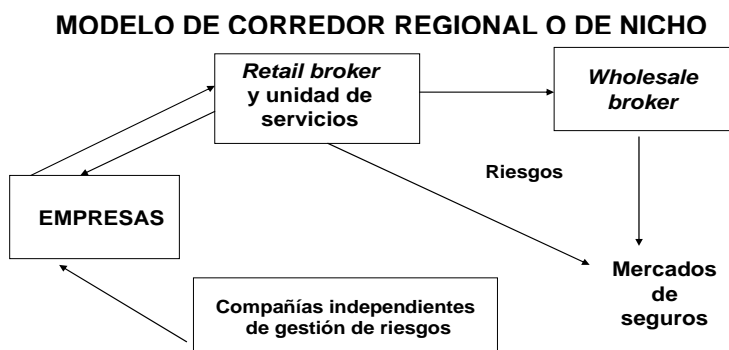
Los mediadores regionales diseñan y estructuran programas de riesgos para sus clientes industriales, pero a menudo trabajan en conexión con un corredor global o *wholesale* para la colocación de los riesgos en los mercados internacionales (figura nº 5). En adición, existen corredores

especializados en alguna actividad industrial específica o en algún determinado mercado de transferencia de riesgos⁵¹.

Estos corredores pequeños y medianos, especializados en la estructuración de programas de seguro, no siempre tienen su propio equipo de verificación de riesgos y asesoramiento en prevención, por lo que, con frecuencia, trabajan en colaboración con alguna empresa independiente de gerencia de riesgos, al objeto de poder prestar servicios equiparables a los suministrados por los grandes corredores:

“En una encuesta realizada por Reactions (octubre 2002), un 36% de los encuestados afirmó que los corredores regionales pequeños y más especializados facilitaban un servicio de mejor calidad. El 21% de los encuestados dijo que los servicios prestados por corredores grandes y pequeños eran igual de buenos o dependían de la situación o del tipo de riesgos, mientras que el 39% de los encuestados prefería el servicio de los grandes corredores globales”.
(Swiss Re, 2004, Sigma nº 2, pág. 12).

Figura nº 5



Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting

3. El corredor al por mayor o *wholesale*

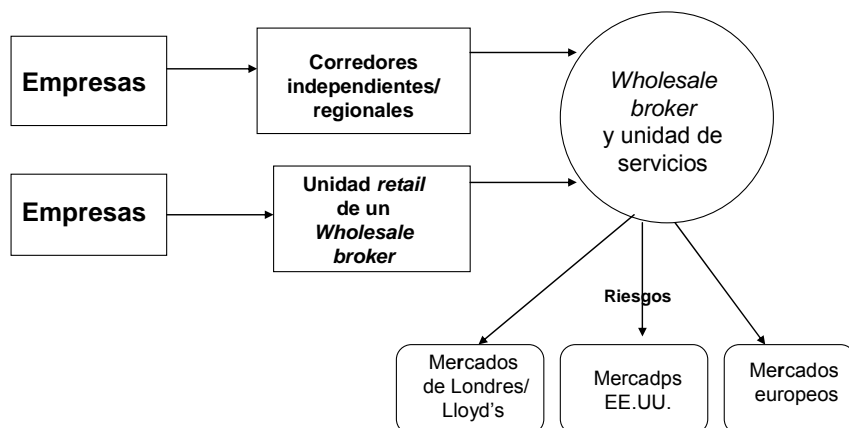
Los corredores al por mayor o *wholesale brokers* asisten a los corredores regionales en la colocación de riesgos en los mercados internacionales, según el citado estudio, No cuentan, en general, con operaciones al por

⁵¹ Por ejemplo, en el denominado ART o *Alternative Risk Transfer*.

menor o *retail*⁵², por lo que trabajan en asociación con corredores regionales, a quienes aportan su experiencia y conocimiento del mercado global (figura nº 6).

Figura nº 6

MODELO DE *WHOLESALE BROKER*



Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting

b). Corredores de reaseguro

El grado en que las entidades aseguradoras utilizan *brokers* de reaseguro varía de forma considerable entre distintos países, según el Chartered Insurance Institute (ob.cit). Las entidades aseguradoras de los países que cuentan con compañías reaseguradoras profesionales fuertes, tienden a colocar su negocio directamente en el mercado local; en muchos países en desarrollo, las aseguradoras no pueden –legalmente- colocar sus reaseguros en los mercados internacionales, si bien la entidad reaseguradora, monopolio del estado, puede utilizar los servicios de los corredores internacionales de reaseguro para la gestión de sus programas de retrocesión.

En países como el Reino Unido, Holanda o Estados Unidos, con mercados con fuerte presencia y dominio de los mediadores de reaseguros, las aseguradoras cedentes disponen de la opción de colocar sus reaseguros directamente o utilizando *brokers*. Mediante el empleo de un *broker* de reaseguro, la compañía aseguradora cedente puede esperar,

⁵² Algunos *wholesale brokers* también pueden tener unidades *retail*.

de acuerdo con el Chartered Insurance Institute (ob. cit., pág 3/9), que el mediador:

- a) Actúe como un asesor y ayude en la construcción del programa de reaseguro de la aseguradora.
- b) Evalúe el mercado potencial para la colocación en reaseguro de los riesgos, prestando especial énfasis a la *security*⁵³ de los reaseguradores.
- c) Asuma el *marketing* del negocio a colocar.
- d) Elabore los textos contractuales o *wordings*.
- e) Actúe de árbitro en caso de que surjan disputas o conflictos, y
- f) Administre el negocio, de manera general, incluyendo el pago de las primas y la captación de las liquidaciones de siniestros.

Las tres primeras tareas constituyen el papel fundamental de un *broker* de reaseguro, quien acudirá con frecuencia a los mercados internacionales, para obtener la protección de reaseguro que la entidad aseguradora cedente requiere⁵⁴.

La solvencia financiera o *security* de los reaseguradores es de vital importancia a la hora de seleccionar a los posibles reaseguradores. El acceso al conocimiento del *broker* en estas cuestiones puede tornarse vital para evitar futuros problemas.

Los *brokers* de reaseguro pueden jugar un papel importante en la elaboración de los textos contractuales. Si bien una entidad aseguradora puede negociar directamente con una reaseguradora, un corredor debe ser capaz –dada su amplia y variada experiencia– de elaborar un texto contractual o *wording* que satisfaga las necesidades de la aseguradora y sea aceptable, simultáneamente, para los reaseguradores. Phifer (1996) destaca que la densidad y extensión de los textos contractuales de los tratados aumentó significativamente en las décadas de 1980 y 1990, en que los negocios adquirieron mayor grado de formalización. Con anterioridad, los denominados “pactos entre caballeros” o “*handshake agreements*”, muy entendidos en la industria del reaseguro, conllevaban unos textos contractuales menos complejos. Con el avance social, los tecnicismos del lenguaje contractual se han expandido: “*Si esto es malo o bueno está abierto al debate. Sin embargo, hoy en día es esencial que los textos contractuales sean completos, sin cabos sueltos que puedan ser erróneamente interpretados*” (Phifer 1996, pág. 299)⁵⁵.

⁵³ Vid. 4.2.3, Pág. 131

⁵⁴ Si la aseguradora desea colocar sus reaseguros en el Lloyd's no tendrá otra opción que utilizar un *broker* del Lloyd's, de acuerdo con la regulación que rige en este mercado.

⁵⁵ Esta cuestión ha derivado en el concepto de la *contract certainty* o certidumbre contractual.

En el pasado, la gente tendían a permanecer trabajando en la misma compañía durante toda su carrera profesional, de forma que tanto la cedente como el reasegurador sabían cómo -la otra parte- concebía el negocio e interpretaba las frases. No hay duda de que el reaseguro ha devenido más complejo: hoy en día se debe ser muy preciso, de manera que los dirigentes y empleados recientemente incorporados no mal interpreten la intención original de la contraparte (Phifer, ob. cit).

En relación con la administración del programa, el mediador de reaseguros gestionará el pago de las primas a los reaseguradores, así como el cobro de los siniestros. De esta manera la entidad aseguradora cedente⁵⁶, en vez de tener que gestionar cuentas frente a un elevado número de reaseguradores, pagará al corredor, o percibirá de este, una única suma de dinero.

Una parte extremadamente importante del rol del *broker* de reaseguros radica en la negociación y cobro de siniestros, y su experiencia puede ser de gran valor a la hora de obtener liquidaciones satisfactorias en siniestros complicados. Por otro lado, cuando una entidad aseguradora gestiona los siniestros directamente con sus reaseguradores, puede beneficiarse de la base más amplia que ofrece su experiencia y podrá – inclusive- obtener una liquidación más rápida al eliminar el retraso inherente al paso de los fondos procedentes de los siniestros por las manos del corredor.

Angulo (1997) señala que el reaseguro de grandes riesgos suele concertarse normalmente con la mediación de *brokers* o corredores de reaseguro⁵⁷. Debido a la naturaleza y alcance internacional del reaseguro, a la especialización del mercado reasegurador y a la técnica reaseguradora, la intervención de tales mediadores se ve fomentada. La remuneración se instrumenta mediante una comisión que abonan los reaseguradores.

El Chartered Insurance Institute (ob.cit., pág. 3/9) concluye, en relación con las ventajas e inconvenientes de la utilización de corredores o *brokers* de reaseguro:

“Donde un broker puede resultar muy útil es en la colocación de los reaseguros de los grandes riesgos industriales que exceden de la capacidad de cualquier reasegurador, especialmente si se precisa contratar la capacidad de entidades reaseguradoras internacionales...”

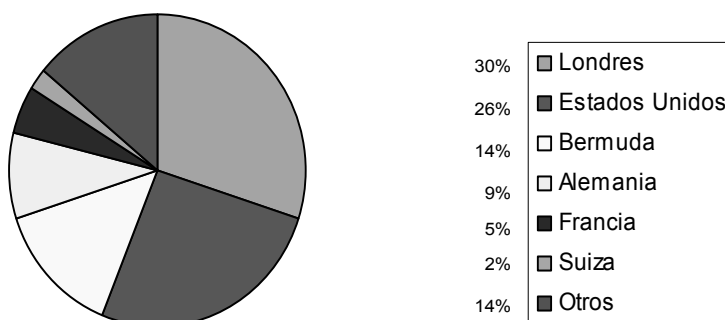
⁵⁶ O, en su caso, retrocedente, cuando la aseguradora sea, a su vez, aceptante en reaseguro.

⁵⁷ Sin perjuicio de que puedan existir operaciones concertadas directamente con los departamentos comerciales de los reaseguradores.

Swiss Re (2004, Sigma nº 2., pág 23) destaca que el segmento de corredores de reaseguros presenta una elevada concentración, en la que dominan los actores con sede en Estados Unidos, Londres y Bermudas⁵⁸ y cita un estudio⁵⁹ que refleja el peso de los principales mercados internacionales de reaseguros como destino de las colocaciones a través de corredores en 2002 (figura nº 7), donde destacan Londres (30%); Estados Unidos (26%) y Bermudas (14%):

Figura nº 7
MERCADO DE REASEGURO

Brokers: Principales Mercados de colocación de reaseguro



Fuente: Global Reinsurance, Diciembre 2003

2.3 Internacionalización de la gran empresa española

Hasta hace un poco más de diez años, las empresas españolas estaban centradas en su mercado doméstico y carecían de proyección y notoriedad internacional.

En apenas una década, la economía española ha dado un giro espectacular. Todavía a mediados de los años setenta el país figuraba en los índices recién creados por la filial del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (CFI), como un mercado emergente. Una década más tarde, la democracia española se incorporaba a la Unión Europea para seguir su rumbo ascendente en la década siguiente y convertirse en uno de los principales milagros económicos de finales del siglo XX.

⁵⁸ Que se perfila como el tercer mercado.

⁵⁹ De *Global Reinsurance*, diciembre de 2003.

El mundo empresarial experimenta una metamorfosis y un número de empresas españolas emprendieron, en los años noventa, un arriesgado viaje trasatlántico que las convirtió en jugadores globales.

En un trabajo sobre la globalización de las marcas españolas, Cerviño et al. (2007) remarcan, asimismo, que, en las dos últimas décadas, la economía española ha experimentado un importante proceso de apertura al exterior y, desde los inicios de los años noventa, las compañías españolas han logrado una gran presencia en todo el mundo; siendo el resultado que, por primera vez, España cuenta verdaderamente con empresas multinacionales y también que, por primera vez en su historia económica reciente, se ha convertido en un importante inversor internacional. Sin embargo, destacan que este importante esfuerzo inversor y cobertura internacional de la empresa española ha venido acompañado, también, aunque en menor medida, de un refuerzo de la imagen de España y de la creación e implantación de las marcas españolas en los mercados internacionales.

Para España, América Latina fue la plataforma internacional que tornó a muchas empresas españolas en multinacionales. A lo largo de la década 1996-2006 las empresas españolas invirtieron más de 120.000 millones de euros en dicha región, es decir un promedio de 1.000 millones al mes (Santiso, 2007).

En la actualidad, el IBEX 35 sigue siendo, pese a la diversificación iniciada por las empresas multinacionales españolas, el índice europeo con mayor vinculación a Latinoamérica. Santiso (ob.cit., Pág. 91) señalaba, en 2007, que *“las seis principales empresas, con un peso superior al 60% del índice, son también las que mayor apuesta inversora han hecho en América Latina: casi un tercio de los beneficios totales de todas ellas provienen de la región”*.

El referido autor destaca que, en menos de diez años, entre 1996 y 2006, el perfil de las corporaciones españolas experimentó un cambio radical, convirtiéndose algunas de ellas en multinacionales punteras en sus sectores de actividad; y que en los años noventa emergieron de la mano de América Latina para, en los años 2000, dar un nuevo impulso, volcándose hacia nuevos mercados en Estados Unidos, en Europa y en Asia. De “multilatinas” se transformaron entonces en multinacionales:

“En este sentido estamos ahora asistiendo a la consolidación de algunas de ellas en jugadores globales con activos no sólo en las Américas, sino también en todos los países de la OCDE, de Europa del Este, o los emergentes como China o Rusia” (Santiso, ob. cit. pág. 91).

Las empresas españolas han protagonizado una serie de adquisiciones e intentos de compra que forman parte de un fenómeno más extenso que guarda relación con el *boom* de la economía española y la globalización de sus empresas. En menos de dos décadas, España se ha convertido en un vivo ejemplo de desarrollo económico: 20 años después de haber ingresado en la UE se convirtió en la octava potencia económica a nivel global, en lo que respecta al PIB.

Igualmente sorprendentes son -destaca Santiso- los resultados alcanzados por las escuelas de administración de empresas españolas en distintos *rankings* internacionales, lo que se traduce en un reconocimiento creciente de la calidad de los gerentes que han consolidado su formación en las escuelas de negocio españolas. Un indicio de este reconocimiento viene determinado por el hecho de que cada vez son más los gerentes españoles que se encuentran en los consejos de administración de algunas de las mayores compañías europeas. Otro fenómeno destacable es que las empresas españolas se está volviendo canteras para directivos de otros países, en particular América Latina.

El cambio más espectacular es, probablemente, el que se ha dado en el seno de las empresas españolas: *“La prueba de este éxito reside en el hecho de que los líderes españoles aparecen en todas las clasificaciones globales”* (Santiso, ob. cit.)

El citado autor señala el fundamental papel desempeñado por los mercados emergentes en este desarrollo y, en particular, el de América Latina; y cómo:

- Las grandes empresas españolas hicieron una fuerte apuesta en esta región: en 1999, en el punto álgido de la oleada de inversiones en América Latina, el 65 por 100 del total de las inversiones de las empresas españolas en el extranjero estaba concentrada en esta región.
- En 2006 España se había convertido en el país extranjero que más inversiones directas hacía en América Latina, por encima de Estados Unidos.
- Las siete multinacionales más importantes del IBEX 35, que aglutinaban más de un 60 por 100 de las capitalizaciones españolas a mediados de 2006, generaron casi el 30 por 100 de sus ingresos en América Latina. En 2004 consiguieron más de 41.000 millones de dólares en la región, es decir, el equivalente al 5,6 por 100 del PIB español.
- En un estudio sistemático sobre la presencia en Latinoamérica de las principales compañías con sede en Europa -llevado a cabo por el

Centro de Desarrollo de la OCDE en 2007- las firmas españolas anotaron la mayor presencia en términos de venta⁶⁰: En total, 8 de las 28 empresas con mayores ventas, por parte de firmas europeas con presencia en Latinoamérica, provenían de compañías con sede en España. Todas las empresas españolas incluso incrementaron su apuesta latinoamericana en términos de venta. (anexo 7.4).

- El voto de confianza que depositaron los españoles en América Latina no tenía ningún precedente dentro de Europa. Además, la apuesta latinoamericana por parte de las empresas españolas fue a largo plazo, lo que se puso de manifiesto después de la crisis argentina de 2001, momento en el que, mientras un gran número de compañías estadounidenses y europeas se marcharon de la región, las multinacionales españolas resistieron a las circunstancias y se fijaron en el norte del continente en busca de más oportunidades para invertir.
- Las claves del éxito de esta globalización latina fueron diversas. Lo más importante, no obstante, fue la capacidad de adaptación de las plataformas tecnológicas de las compañías, de los procesos de desarrollo comercial y de los sistemas de riesgo. Los recursos humanos también desempeñaron un papel fundamental, así como el conocimiento adquirido por parte de las empresas sobre el funcionamiento de los mercados de renta media (el caso de España durante hace algo más de un cuarto de siglo) y la capacidad de transferir y adaptar ese conocimiento al contexto latinoamericano. En todos estos aspectos estas empresas fueron altamente innovadoras, exportando no sólo capital financiero sino también procesos de gestión, de gerencia de riesgos y modelos de negocio a toda América Latina.
- En 2006, si bien no había desaparecido el interés por América Latina, el continente pasó a un segundo plano en el proceso de globalización de estas multinacionales. Al igual que en 2005, el grueso de la IED estaba en 2007 destinado a países de la OCDE. EN 2005 sólo un 15 por100 de la IED española se destinó a América. El proceso de internacionalización de los grupos españoles había alcanzado una segunda fase, en la cual la “latinoamericanización” a marcha forzada de los años pasados deja paso a una globalización acelerada.
- La mayoría de las multinacionales española han concluido su concesión de franquicias en América Latina, dejando pocos huecos que rellenar en el mapa de la región. Esto no significa que la región deja de ser prioritaria. Al contrario, es altamente estratégica. Sin

⁶⁰ En los años 2004 y 2005.

embargo, salvo para alguno de estos grupos, los “huecos” ya son escasos.

La presencia de nueve empresas españolas en la edición 2007 del *ranking* de las 500 mayores empresas del mundo que elaboró la revista *Fortune*⁶¹ constituye, probablemente, según Santiso (ob. cit.) la manifestación más visible de un fenómeno mucho más amplio de internacionalización del tejido empresarial español (tabla nº 4):

Tabla nº 4
Las principales empresas según la revista *Fortune*

RANKING	EMPRESAS	Facturación (en millones USD)
----------------	-----------------	--

Primeras 10 Empresas en las TOP 500

1.	Wal-Mart Stores	361.129,00
2.	Exxon Mobil	347.254,00
3.	Royal Dutch Shell	318.845,00
4.	BP	274.316,00
5.	General Motors	207.746,40
6.	Toyota Motor	204.746,40
7.	Chevron	200.567,00
8.	Daimler Chrysler	190.191,40
9.	Cónoco Philips	172.451,00
10.	Total	168.356,70

Empresas españolas en las TOP 500

75.	Santander Central Hispano	88.050,00
77.	Telefónica	86.372,00
90.	Repsol	60.920,00
163.	BBVA	38.308,00
258.	Endesa	25.620,70
297.	Cepsa	23.178,00
313.	Grup Río Tinto	22.465,00
441.	Ferrovial	16.634,40
482.	Altadis	15.887,00

Fuente: <http://money.com.com/magazines/fortune/global500/2007>

Hace tan sólo dos décadas no había ninguna empresa española en el *ranking*, lo que indica, según el autor, el despegue muy reciente de la empresa española hacia el exterior. Los datos anteriores están muy correlacionados con la trayectoria inversora de España en estos últimos años (tabla nº 5). Así, desde 1997, la inversión directa española en el

⁶¹ Julio 007

exterior ha sido siempre superior, con la excepción del año 2002, a la inversión extranjera en España. Según datos de la OCDE, España fue el séptimo inversor mundial en términos acumulados de los últimos diez años (1997-2006), siendo además el octavo receptor mundial de inversión directa. En términos netos (emisión menos recepción de IDE) España se sitúa en el puesto sexto (Santiso, ob. cit.)

Tabla nº 5
Flujos acumulados de inversión directa en el exterior en países OCDE
1997-2006. Diez primeros países
(en miles de millones de dólares americanos)

Receptores de IDE		Emisores IDE		IDE neto, emisión neta	
Estados Unidos	1.637,2	Estados Unidos	1.580,4	Francia	391,0
Bélgica-Luxemburgo	1188,7	Bélgica-Luxemburgo	1181,7	Japón	277,5
Reino Unido	797,2	Reino Unido	1.045,3	Reino Unido	248,2
Francia	480,8	Francia	871,8	Suiza	215,0
Alemania	473,2	Holanda	513,1	Holanda	214,0
Holanda	299,1	Alemania	510,2	España	181,0
Canadá	285,3	España	420,8	Italia	69,4
España	239,8	Japón	330,9	Canadá	37,9
Suecia	192,9	Canadá	323,1	Alemania	37,0
México	178,4	Suiza	318,5	Noruega	27,5
Total recepción	6.836,3	Total emisión	8.078,1	Total neto	1.241,8

Fuente: Santiso (2007), a partir de la Internacional Direct Investment Databass

Cerviño et al. (ob. cit.) señalan que unas 900 empresas –en total- contaban en 2007 con plantas de producción, laboratorios de diseño o investigación, canales comerciales u otros tipos de presencia en el exterior, añadiendo que:

- Un importante número de empresas españolas supieron aprovechar las oportunidades que en los años noventa ofrecían unos mercados internacionales cada vez más interdependientes y liberalizados, y continúan haciéndolo. El éxito de las grandes empresas españolas es uno de los elementos definitorios de los últimos años.
- Según datos del Ministerio de Industria y Energía, a finales de 2004 alrededor de 1.800 empresas españolas se podían considerar multinacionales, con un total de 5.500 filiales en el exterior (participadas como mínimo en un 30 por 100). De estas empresas el 1 por 100 eran grandes corporaciones con más de 10.000 empleados.

- Estos datos positivos sobre la internacionalización de la empresa y la economía española contrastan con las bajas puntuaciones que recibe España en cuanto al grado de competitividad de la economía española, que según el informe de 2006 del Foro Económico Mundial sobre competitividad mundial⁶² situaba a España en el puesto 28, justo detrás de Chile (27) y por delante de la República Checa (29), es decir, una posición significativamente inferior a la que corresponde a España por su nivel de PIB *per cápita*.

Desde el prisma las incógnitas e incertidumbres que gravitan sobre la gran empresa internacional española en América Latina, Analistas Financieros Internacionales (2007, pág. 21) reflexionan, en los siguientes términos: *“La experiencia de las empresas españolas en América Latina enseña que el realismo de las autoridades y empresas al acometer las inversiones, la estabilidad de su marco regulatorio, el establecimiento de mecanismos que mitiguen los riesgos financieros y, en fin, la asignación eficiente de funciones entre la iniciativa privada, los gobiernos y los organismos internacionales serán esenciales para paliar la grave deficiencia de infraestructuras básicas que América Latina aún padece”*.

La respuesta a las necesidades internacionales de la gran empresa transnacional, en materia de seguros de incendio y lucro cesante, ha sido, desde el nacimiento de las multinacionales, y sigue siendo, uno de los grandes retos de la industria aseguradora, dadas las dificultades y limitaciones⁶³, que concurren en esta parcela.

3. MERCADO DE SEGUROS DE GRANDES RIESGOS

Muñoz López (1997) subraya que el mercado español de grandes riesgos *“se ha caracterizado, tradicionalmente, por la escasa capacidad de retención propia, lo que determina una necesaria e importante apelación al reaseguro internacional para dar cobertura”*, y destaca las circunstancias que caracterizan el seguro de grandes riesgos:

- Gran amplitud del mercado y facilidad de acceso.
- Extraordinaria competitividad.
- Incertidumbre e inestabilidad.
- Presencia de sociedades cautivas
- Predominio del asegurado sobre el asegurador

⁶² GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX RANKINGS(2006): *World Economic Forum – Global Competitiveness 2006-2007*

⁶³ A título enunciativo y no exhaustivo, pueden citarse dificultades legales, culturales e idiomáticas.

3.1 Gran amplitud del mercado y facilidad de acceso

La gran amplitud del mercado de suscripción y la facilidad de acceso al mismo se traduce en una presencia de todas las grandes entidades aseguradoras y reaseguradoras internacionales en todos los mercados de grandes riesgos; ello deriva en que toda la capacidad mundial de suscripción está a disposición de cualquier asegurado.

Cada uno de los mercados nacionales, según su tamaño, capacidad económica y tradición aseguradora, realiza sus propias retenciones y colocan, a través del reaseguro internacional, los excesos sobre las mismas. Dicha colocación se realiza, según técnicas diversas, mediante relaciones directas con los mercados reaseguradores o, en su caso, con la intervención mediadora de los corredores de reaseguro.

3.2 Extraordinaria competitividad

La extraordinaria competitividad concurrente se ve muchas veces inmersa en prácticas de *dumping*, de competencia desleal y de utilización de procedimientos “que desbordan los límites conceptuales clásicos de los contratos de seguro y reaseguro⁶⁴” (Muñoz López, ob. cit., pág. 183). Esta línea parece confirmarse en un trabajo de Posey (2003), quien remarca la naturaleza cíclica del mercado de los seguros de daños para los riesgos industriales, el cual experimenta etapas de mercado “duro” y “blando”, en las que los precios se incrementan y descienden, respectivamente; y cómo los observadores y participantes en el mercado apuntan, con frecuencia, que durante ciertos períodos la intensa competencia en precio parece traducirse, por el lado de la oferta, en precios que se sitúan por debajo del coste de producción. La competencia por el aseguramiento de los riesgos se establece, con frecuencia, entre un reducido número de aseguradoras⁶⁵.

Carro (2003) subraya, en sintonía con las observaciones de Muñoz López, como la oferta aseguradora, en unión al extraordinario interés que despiertan algunos mercados, como el español, ha sido causante, durante mucho tiempo, de una competitividad exagerada, traducida en una oferta distorsionada, que ha conducido a la utilización de procedimientos y prácticas mercantiles heterodoxas desde la perspectiva de desbordar los límites conceptuales clásicos de los contratos de seguro y reaseguro.

⁶⁴ Fenómeno que se conoce como “desnaturalización” del contrato de reaseguro.

⁶⁵ Que disponen de redes internacionales de aseguradoras corresponsales, propias o no, capaces de prestar servicios a nivel global; sin perjuicio de la aceptación, vía *fronting*, de tales riesgos en su integridad, para su posterior retrocesión al mercado internacional de reaseguros.

En el mismo contexto, Gerathewohl (ob. cit., Vol. II, pág 17) recuerda que, con mucha frecuencia, el reaseguro facultativo es ofrecido por corredores de reaseguro sin contar con una orden en firme de buscar tal cobertura; práctica que ponen en marcha con el fin de rebajar las primas u otros términos y condiciones de la cobertura existente o en vigor, y hasta el punto en que pueda completarse, a dichas condiciones modificadas, la colocación del riesgo en los mercados de reaseguro. Cuando no consiguen la colocación en su totalidad, los corredores retiran la oferta de reaseguro facultativo. En opinión del autor, dichas prácticas causan trabajo adicional y, a veces, presionan a la baja la capacidad de reaseguro.

3.3 Incertidumbre e inestabilidad

Esta característica obedece a la excesiva competencia y a “consecuencias aparentemente favorables para los asegurados” que generan, junto con un evidente desorden en el mercado, los inconvenientes “que se derivan de la suplantación del asegurador mediante la utilización de la técnica del *fronting* y el establecimiento de determinadas cláusulas contractuales que traspasan a los grandes reaseguradores multinacionales la dirección del riesgo y la decisión en materia de siniestros, sin participación real de clase alguna por parte del asegurador local” (Muñoz López, ob. cit., pág. 183).

Dentro del mismo marco, Carro (ob. cit.) señala, con similar enfoque, que cuando los siniestros ocurren, especialmente los más complejos y cuantiosos económicamente, se comprueba cómo algunos reaseguradores, especialmente los más agresivos y especulativos, normalmente poco implicados en los mercados nacionales, utilizan todas las argucias jurídicas para aprovechar cualquier cuestión que permita retrasar o aminorar el pago de los siniestros⁶⁶.

En contra de esta negativa visión, cuestionándose qué es exactamente el *fronting* y admitiendo que existen muchas definiciones del instrumento - unas más cumplidas que otras- McNamara (1998) critica a aquellos que mantienen una idea denostadora del concepto –citando, a título de ejemplo, a un antiguo Superintendente del Departamento de Seguros del Estado de Nueva York⁶⁷, que llegó a expresar que “*Da igual el corte que se le dé; fronting es una ficción diseñada para circunvalar el marco legal existente en la industria del seguro*” (McNamara, ob. cit., pág. 92); y sostiene la perspectiva de que el *fronting* es un componente legítimo, a la vez que fundamental, del mercado asegurador de grandes riesgos industriales, definiéndolo como:

⁶⁶ Lo que se conoce como “*unwillingness to pay*”.

⁶⁷ Salvatore Curiale

“La práctica que acomete una entidad aseguradora, no autorizada a operar en una determinada jurisdicción, de contratar a otra aseguradora, que tenga autorización o licencia para hacer operaciones de seguro en dicha jurisdicción, para que emita una póliza de seguro a un asegurado concreto –una filial de una empresa multinacional- y le proporcione todos los servicios inherentes a una operación de seguros; suministrando aquélla el reaseguro para la mayoría del riesgo asegurado por la entidad autorizada emisora de la póliza, a cambio de la prima a cobrar por ésta, neta de una comisión o *fronting fee*⁶⁸” (McNamara, ob.cit., pág. 93)

Como sugiere el propio McNamara, de esta definición se puede inferir que el *fronting* es la base de la metodología utilizada por las aseguradoras y reaseguradoras líderes del mercado mundial de los grandes riesgos industriales, para procurar el suministro de su capacidad financiera y posibilitar una efectiva instrumentación de programas multinacionales, de seguros de incendio y lucro cesante, a las corporaciones globales.

La incertidumbre que gravita sobre el mercado de grandes riesgos se pone de manifiesto, desde la perspectiva de los reaseguradores, como arguyen Alarcón et al. (2004), en el escenario actual de las transacciones facultativas. Este escenario está matizado, por un lado, por la falta de concreción documental en algunos aspectos; y, por otro, por la no aportación de determinada información relevante para el conocimiento, por el reasegurador, del riesgo subyacente, lo que puede producir desprotección a ambas partes. Sostienen los autores que la falta de transparencia no favorece a ninguna de las partes, al ser un pacto entre profesionales; por el contrario puede perturbar la relación entre ambas partes en caso de divergencias, pues ambas piensan que tienen razón y no existe un texto escrito en el cual se puedan encuadrar formalmente las posiciones controvertidas.

3.4 Presencia de sociedades cautivas

Una dilatada cantidad de trabajos se han dedicado en los últimos años al fenómeno de la constitución de sociedades cautivas, fórmula que se empezó a conocer en los años sesenta; y que consiste en la creación de una sociedad, con el fin de asegurar o reasegurar -a través de ella- la totalidad, o una parte, de los riesgos de un grupo de interés, como instrumento adecuado para mejorar la gerencia de tales riesgos.

La explosión de las denominadas cautivas de reaseguro está directamente vinculada a la necesidad de las grandes corporaciones

⁶⁸ Que retiene la entidad emisora autorizada -entidad *fronting*- como ingreso neto por sus servicios.

industriales, de encontrar instrumentos más sofisticados y avanzados de financiación de riesgos; que las posibilite operar con mayor eficiencia y eficacia para la consecución de sus objetivos. Las necesidades reales, y las posibilidades, de cada corporación para la utilización de este instrumento deben ser evaluadas, específicamente, en el marco de su propia estrategia global. Gerathewohl (ob. cit., Vol. I, Pág. 566) señala que las compañías cautivas son compañías de seguros o de reaseguros constituidas y controladas por una corporación industrial o comercial de importante dimensión, con el objeto de proporcionar cobertura de reaseguro, o de seguro, principal o exclusivamente para los riesgos de la casa matriz y de las filiales del grupo. Dada la identidad que en esencia se produce entre el tomador del seguro y la cautiva, la estructura de la cautiva y su modo de operar están estrechamente ligadas a los intereses del propietario.

Para Argüelles (2003, pág 7) una cautiva se define como *“una entidad corporativa creada y controlada ya sea por una sociedad madre, una asociación profesional o un grupo de empresas, cuyo único propósito es proveer cobertura sobre los riesgos de dicha sociedad madre, asociación o grupo, como una alternativa a la adquisición de seguros en el mercado tradicional. Una aseguradora cautiva puede considerarse como una manera de formalizar la creación de un fondo de retención mediante la fundación de una empresa con identidad propia”*.

Muñoz López (ob.cit., pág. 202 y ss.) destaca, entre los principales motivos que han propiciado la aparición de estas sociedades, vinculadas a los grandes riesgos industriales, los siguientes:

- a) El desequilibrio que, en determinados casos, se produce entre los siniestros pagados y las primas satisfechas por el asegurado; existiendo empresas que, con tasas muy reducidas de siniestralidad, satisfacen primas similares a las de otras empresas con siniestralidad muy elevada (los buenos riesgos financian a los malos riesgos).
- b) La posibilidad de obtener –mediante la utilización de una cautiva– coberturas más acordes con las necesidades de la empresa; o incluso de proteger financieramente riesgos de difícil cobertura, o no asegurables, en el mercado convencional.
- c) La atenuación de las variaciones cíclicas que se producen en las primas de seguro, constituyendo fondos de autoseguro.
- d) La obtención de una rentabilidad, mediante la inversión de las primas cedidas a la cautiva, para mejorar la financiación del pago de los siniestros retenidos.

- e) El favorable tratamiento fiscal: las cautivas suelen localizarse en jurisdicciones que ofrecen ventajas fiscales importantes, como la disminución del gravamen sobre los beneficios o una menor retención respecto de los intereses obtenidos por las inversiones; o por las posibilidades que tales jurisdicciones presentan para constituir, a largo plazo, provisiones técnicas para la fluctuación de la siniestralidad, fiscalmente deducibles.

Muchas cautivas utilizan una entidad aseguradora establecida como compañía *fronting*⁶⁹, vehículo de cesión, o retrocesión, a la cautiva de los riesgos del grupo industrial. Los asegurados –propietarios, a la vez, de la cautiva- pagan una prima a la compañía de seguros que actúa de *fronting*, quien emite la póliza, liquida a las autoridades fiscales los impuestos sobre primas de seguros y otros arbitrios legalmente repercutibles y retiene una parte del riesgo, o cede la totalidad del mismo a la cautiva, mediante un acuerdo de reaseguro. Con esta mecánica, el asegurado obtiene una póliza emitida por la compañía aseguradora de riesgos industriales. Sin embargo –económicamente- el riesgo de dicha cobertura permanece en la compañía de reaseguros cautiva. El abanico de servicios proporcionado por la entidad aseguradora *fronting* está sujeto a negociación, encontrando su reflejo en la comisión u honorarios⁷⁰ percibidos por ésta.

Existen diversas razones para que una cautiva busque un acuerdo de *fronting*:

- La necesidad de instrumentar el aseguramiento mediante una póliza emitida por una aseguradora establecida o autorizada a efectuar operaciones de seguro.
- La necesidad de instrumentar el seguro con una entidad que disponga de una calificación crediticia o *rating* mínimo.
- La capacidad de obtener un beneficio fiscal mediante la instrumentación de tales seguros, al tener las primas de seguros, pagadas por el asegurado a la entidad *fronting*, la consideración de gasto fiscalmente deducible, desde la perspectiva del impuesto de sociedades.

Una utilización adicional del *fronting*, frecuente para la instrumentación de programas multinacionales de seguros, acaece cuando la cautiva actúa, a su vez, como entidad (re)aseguradora *fronting* y emite una póliza, asegurando o reasegurando, los riesgos –nacionales e internacionales- del grupo de sociedades controlado por su matriz; para reasegurarla o retrocederla a una o varias reaseguradoras convencionales del mercado

⁶⁹ <http://www.captive.com/newsstand/jlcovt/Fronting.html>

⁷⁰ En la práctica denominados “*fronting fee*”.

internacional. Con esta fórmula la entidad matriz puede, sin retener ningún riesgo, en su caso, ganar acceso a los mercados de reaseguro, teniendo en cuenta la falta de habilitación de las reaseguradoras para asegurar directamente el riesgo.

Una reaseguradora que acepte riesgos a una compañía cautiva, tendrá que afrontar, generalmente, una serie de problemas durante el proceso (Gerathewohl, ob. cit., Vol. I, pág. 568):

“El primer y principal criterio a la hora de aceptar a una cautiva como socio en el mercado reasegurador se centra, por supuesto, en si los intereses subyacentes de la cautiva permiten, de entrada, una suscripción sana. La cartera de riesgos de la cautiva debe ser, por tanto, suficientemente identificable para su evaluación por parte de la reaseguradora; sus actividades deben estar orientadas hacia la continuidad del negocio, hacia la suscripción técnica. Su estructura financiera debe ser adecuada para permitir retenciones por cuenta propia que sean significativas; debe perseguir una efectiva prevención de siniestros, tener una política de liquidación de siniestros libre de conflictos de interés y emplear un personal cualificado”.

Las ventajas e incentivos que una corporación industrial puede encontrar, en general, en la constitución de una cautiva pueden resumirse (Argüelles, ob. cit.) en:

a) Ventajas impositivas:

Una cautiva puede convertirse en una vía de trasladar ingresos gravables al exterior. Como consecuencia de un gran incremento en la presión fiscal, años atrás, algunas corporaciones multinacionales buscaron la forma de reducir su carga impositiva. Generalmente, los países donde se establecen este tipo de entidades, paraísos fiscales, no requieren el pago de ningún impuesto sobre el negocio que suscriban en el extranjero; y tienen escasa regulación y bajos tipos de gravamen, lo cual permite mayor libertad en la inversión de las primas y un mayor producto de las inversiones.

Mientras –en muchas jurisdicciones- la dotación de fondos de autoseguro no es fiscalmente deducible, las primas de seguro, razonables, pagadas a las aseguradoras cautivas son, generalmente, deducibles a efectos impositivos.

b) Logro de beneficios:

Por revertir al asegurado el producto de las inversiones. Este argumento tiene validez si el mercado asegurador no es suficientemente competitivo

y la operación a través de cautiva es la mejor manera de lograr términos y condiciones de seguro más favorables.

Las cautivas pueden convertirse en vehículos idóneos para la reducción de costos, al otorgar cobertura, en su caso, a cambio de primas más baratas y posibilitar, según las circunstancias, la contratación directa, por ellas, de reaseguros; sin necesidad de adquirir pólizas en el mercado asegurador tradicional.

c) Simplificación y flexibilización en la suscripción y la administración de riesgos:

La constitución de una cautiva puede coadyuvar a una mejor y más cómoda administración de los riesgos, facilitando el flujo de caja del grupo económico o sociedad de que se trate.

Inclusive, se podrán obtener coberturas sobre riesgos de difícil contratación en una compañía de seguros tradicional (v.g., pérdidas por huelgas, confiscación o expropiación de bienes, devaluación monetaria, guerra, hurto o pérdida de secretos comerciales, manufactura y almacenamiento de explosivos, contaminación ambiental, etc.).

d) Bajo nivel de capital que, en algunas jurisdicciones, la cautiva debe mantener para afrontar sus obligaciones.

e) Trámites legales ágiles y sencillos para su autorización y constitución, lo que facilita la creación de este tipo de entidades.

f) Acceso al mercado reasegurador:

Si el mercado local de seguros tiene características monopolísticas u oligopólicas, o está fuertemente regulado, la creación de una cautiva puede dar acceso al mercado mundial de reaseguros, el cual es, generalmente, bastante competitivo. Esta puede ser no sólo una forma de lograr primas más bajas, sino también de conseguir niveles más altos de retención, en forma de mayores deducibles, o mayores límites de sumas aseguradas.

Si el volumen de primas que fluye a través de la cautiva es considerable, el instrumento puede también, señala el autor, generar beneficios a través de acuerdos de reciprocidad, es decir, de aceptación de primas a cambio de las cesiones de la cautiva.

Otra forma en que puede ser posible la reducción de los costes de los seguros es, a juicio de Argüelles, mediante la formación de sociedades de corretaje cautivas. La absorción de las funciones del corretaje de seguros será beneficiosa siempre que las comisiones de producción sean demasiado elevadas, y al corredor cautivo le resulte posible llevar a cabo función idéntica, a la del corredor convencional, a un menor coste.

El uso de una aseguradora cautiva permite al comprador de seguros acceso al mercado de reaseguros. Esto ofrece una tarificación individual y generalmente preferencial. La utilización de las cautivas en mayor o menor grado va generalmente ligada a la situación del mercado asegurador. En periodos de mercado blando los asegurados pueden encontrar ofertas en el mercado que satisfacen sus necesidades de cobertura a términos y condiciones muy interesantes. Por el contrario, en periodos de dureza, la utilización de la cautiva, como medio de autoasegurarse cobra mayor protagonismo.

En cuanto a los problemas y conflictos asociados a las cautivas, Argüelles (ob. cit.) argumenta -en línea con los enfoques de Carro (2003) y de Muñoz López (1997)- que *“el problema que se plantea, a efectos de este análisis, es el derivado de la utilización de la cautiva como instrumento de prácticas que imponen al asegurador fronting un papel casi simbólico en la contratación del seguro. En este tipo de acuerdos, vemos con frecuencia el juego de las cláusulas de control de siniestros, de cut through, de pago simultáneo de siniestros, etc.”*. Otras parcelas citadas por Argüelles (ob. cit.) como fuente potencial de conflictos en el ámbito de las compañías cautivas son:

a) Conflictos de interés:

Al pertenecer la entidad cautiva al mismo grupo que el asegurado, la primera defenderá los intereses de este último; lo que puede provocar conflictos en relación con el asegurador y otros reasegurados.

b) Conflictos de jurisdicción:

Al tender a someterse, el contrato de reaseguro, a la legislación y tribunales del país de establecimiento de la cautiva; que suele ser, con frecuencia, algún paraíso fiscal.

c) Conflictos de desarrollo del negocio:

A tenor de la frecuente utilización de cláusulas desnaturalizadoras del contrato de reaseguro, que concurren con frecuencia en el elenco contractual vinculado a la transferencia de riesgos a través de entidades cautivas: cláusulas de control de siniestros, de *cut through*, de pago simultáneo de siniestros, etc.

3.5 Predominio del asegurado sobre el asegurador

Predominio que se ve alimentado por la actuación de los corredores internacionales, al servicio de asegurados de gran dimensión e importancia, con frecuencia empresas transnacionales con cautivas, y por la escasa capacidad de negociación de ciertos mercados; ello determina que *“algunos asegurados pretendan establecer relaciones directas con los reaseguradores que, en la vorágine de la competencia, aceptan estas prácticas e intentan, a su vez imponer sus condiciones”* (Muñoz López, ob. cit., pág 184).

Al examinar la influencia de los corredores, sobre el sector del seguro, desde la óptica de las cinco fuerzas competitivas que configuran el marco básico de Michael E.Porter⁷¹, Swiss Re (2004, Sigma nº 2, pág. 30) afirma:

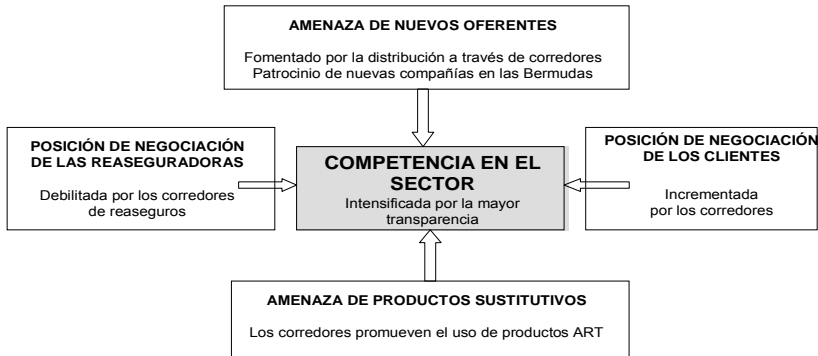
“Los corredores fortalecen la capacidad de negociación de sus clientes de seguro. Dichas fuerzas determinan si los actores intervinientes en el sector pueden captar el valor que crean para sus clientes. Los corredores influyen de tal forma sobre estas cinco fuerzas que la competitividad en los mercados de reaseguro se incrementa”.

Los corredores, desde la perspectiva de las fuerzas que determinan la posición competitiva (figura nº 8), en adición al fortalecimiento de la capacidad de negociación de sus clientes del seguro:

- Reducen las barreras de acceso al mercado de seguro e incluso patrocinan la creación de entidades en mercados nuevos mercados (Bermudas).
- Fomentan el uso de alternativas al seguro tradicional (ART).
- Debilitan la capacidad de negociación de los (re)aseguradores; y
- Promueven la competencia entre los (re)aseguradores al mejorar la transparencia del mercado.

⁷¹ Véase Michael E.Porter *“Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance”*, Nueva York. The Free Press, 1985.

Figura nº 8



Fuente: Michael E. Porter, Swiss Re Economic Research & Consulting

En el contexto de los corredores internacionales, Swiss Re (2004, Sigma nº 2, pág. 3) estima en unos 27 millardos de dólares USA la cifra de negocio global alcanzada en el año 2002 por los corredores de seguros de riesgos industriales, señalando que la industria de los corredores está muy concentrada, correspondiendo el 54% de sus ingresos a dos grandes marcas de corretaje⁷².

3.6 Desnaturalización del contrato de Reaseguro

Las circunstancias características anteriormente enumeradas han conducido, como consecuencia fundamental, a una verdadera desnaturalización del concepto clásico del contrato de reaseguro, que pone en cuestión la verdadera naturaleza jurídica de ciertas figuras híbridas o intermedias que se articulan mediante la introducción, especialmente en las coberturas facultativas, de cláusulas que llegan a consignar en las pólizas de seguro directo estipulaciones relativas al reaseguro y a los reaseguradores, de tal manera que -por voluntad de los contratantes- se establece una vinculación entre los dos contratos pretendidamente autónomos e independientes (Carro, ob. cit., pág 4):

“...muchas de tales cláusulas no plantean problemas, no sólo de validez, sino que inclusive responden a los esquemas más ortodoxos del reaseguro tradicional. A ellas también nos referimos con la finalidad de precisar lo correcto de lo que no lo es. De deslindar la normal y necesaria

⁷² MARSH y AON.

colaboración y cooperación entre asegurador y reasegurador, dado que desbordan este cauce natural y suscitan auténticas dificultades....”.

Carro (ob. cit.) hace referencia a las siguientes cláusulas de conexión entre ambos contratos:

- Cláusulas de control
- Cláusulas *Cut through*
- Cláusulas de pago simultáneo

- *Cláusulas de control*

Ponen en manos del reasegurador, señala Carro, todo el proceso de ajuste y liquidación de los siniestros. En los supuestos extremos, las cláusulas de control no solo atribuyen al reasegurador el ajuste y la liquidación de los siniestros sino que, además, ponen en sus manos la decisión de pago de los mismos, que ha de merecer su previa aprobación:

Con arreglo a estas cláusulas, el reasegurador se reserva facultades que son propias del asegurador directo según la propia naturaleza y esencia del contrato de reaseguro, conforme al cual la gestión del riesgo y, en especial, la liquidación de los siniestros corresponde al asegurador. Ello supone una auténtica desnaturalización del contrato de reaseguro, ya que el reasegurador ocupa el lugar del asegurador-reasegurado, siendo éste un simple delegado que, en materia de siniestros, no puede actuar *ultra vires* sin la previa autorización de aquél. La consecuencia de todo ello es que el asegurador directo, que acepta este tipo de cláusulas del reaseguro, está indefenso ante cualquier reclamación del asegurado que no sea aceptada por el reasegurador. No sólo se verá demandado en solitario, a pesar de no ser el responsable de rechazar el siniestro, sino que ni siquiera podrá articular su defensa jurídica que queda, exclusivamente, en manos del reasegurador.

Carro (ob. cit., pág.5) preconiza que cuando el reasegurador no está autorizado para operar en el país de localización del riesgo, se produce una auténtica violación de las normas de control administrativo ya que, mediante estas estipulaciones, el reasegurador adquiere de hecho la condición de asegurador directo, arrogándose unas facultades que no le corresponden:

“Estas situaciones normalmente se plantean con conocimiento del asegurado, porque así se deduce de la póliza de seguro o de los actos previos a su contratación, o incluso del propio contrato de reaseguro

que muchas veces ha sido impuesto al asegurador directo, especialmente en el caso de los grandes riesgos”.

- *Cláusulas Cut through*

De las que Carro (ob.cit.) señala que se trata de estipulaciones que básicamente, producen el efecto de conectar los contratos de reaseguro y su antecedente seguro y que, dependiendo de la literalidad de las mismas, se reconoce la acción directa del asegurado frente al reasegurador, que únicamente responderá en la proporción que le corresponda, según su aceptación. Lo que da como resultado un reaseguro simulado, ya que, en realidad, a juicio del autor, se trata de una operación de coaseguro, a la que deberían aplicarse las normas correspondientes a este tipo de figura.

Para Argüelles (2003) mediante las cláusulas *cut through* se reconoce la acción directa del asegurado frente al reasegurador, estipulándose las circunstancias y el juego de derechos y obligaciones entre las partes. El pacto consiste en la facultad que se reconoce al asegurado original, de dirigirse directamente al reasegurador, para que éste le abone directamente el importe del siniestro. Todo ello, de acuerdo con los términos de la póliza original, de los términos, condiciones y excepciones del contrato de reaseguro, y en proporción a la participación del reasegurador en el riesgo. Se trata pues de una opción que, caso de ejercitarse, supone, la modificación de la naturaleza jurídica del contrato, que pasaría de ser un contrato de reaseguro a convertirse en una operación de coaseguro.

En el Anexo III se recoge un modelo de cláusula.

Respecto a la validez de estas cláusulas, Muñoz López (ob. cit., pág. 195) preconiza:

1. Que no cabe duda de la validez de una cláusula contractual en la que se reconozca al asegurado la acción directa frente al reasegurador, al amparo del principio de la autonomía de la voluntad y de acuerdo con el carácter dispositivo de la LCS en materia de reaseguro⁷³.

2. Que es posible, en el derecho español, una estipulación contenida tanto en la póliza de seguros, como en los contratos de reaseguro, o en ambos a la vez, que, sin desnaturalizar la verdadera esencia del

⁷³ Aunque reconoce la carencia de unanimidad doctrinal: así por ejemplo la cláusula podría ser admisible para el profesor Sánchez Calero en la práctica y la jurisprudencia del seguro estadounidense, mientras que la profesora Hill Prados duda de su validez en el derecho español.

reaseguro, admita la acción directa en los supuestos límite de quiebra o liquidación forzosa del asegurador directo⁷⁴.

- *Cláusulas de pago simultáneo*

Con arreglo a las que el asegurador, en caso de siniestro, no pagará al asegurado la indemnización hasta que haya cobrado del reasegurador.

Estas estipulaciones suelen incluirse, generalmente, en las pólizas de seguro directo en el supuesto de que los contratos de reaseguro contengan, a su vez, cláusulas de control extremadamente duras para los aseguradores-reasegurados.

Carro (ob. cit., pág 5) subraya que este tipo de pactos está proliferando en el mercado español de grandes riesgos, como único instrumento de defensa de los aseguradores frente a prácticas como las descritas, que pueden llegar a resultarles gravemente perjudiciales. También pueden incluirse, señala el autor, como consecuencia de *“cut through clauses”* establecidas en el reaseguro, en cuyo caso se pretende simplemente coordinar ambos contratos, lo que se manifiesta mediante la aceptación del asegurado -en la póliza de seguro directo- de este tipo de estipulaciones.

Argüelles (ob. cit.) señala que en el supuesto de la ocurrencia de un siniestro amparado bajo la póliza original, la liquidación del mismo al asegurado ocurrirá, por parte del asegurador, al mismo tiempo que la del reasegurador a aquél, con el objeto de evitar que la cedente sea obligada a avanzar fondos en nombre de los reaseguradores, apuntando las siguientes observaciones:

- La razón del acuerdo estipulado en las cláusulas de pago simultáneo es evitar que el pago de indemnizaciones importantes pueda tener consecuencias en la situación financiera del asegurador; lo cual ocurriría -en ausencia de cláusula- en el supuesto de que, tras el pago por la aseguradora, no se produjese, inmediatamente, la recuperación de los importes debidos por los reaseguradores. En realidad, indica el autor, el mismo efecto podría conseguirse mediante la inclusión de una cláusula de siniestros al contado, que permite al asegurador directo reclamar inmediatamente al reasegurador el importe de un siniestro que supere una cifra previamente acordada.

⁷⁴ El párrafo primero del artículo 78 de la Ley 50/1950 de Contrato de Seguro dispone que *“El asegurado no podrá exigir al reasegurador indemnización ni prestación alguna. En casos de liquidación voluntaria o forzosa de su asegurador gozarán de privilegio especial sobre el saldo acreedor que arroje la cuenta del asegurador con el reasegurador”*.

- En ocasiones, la mayor diferencia estriba en que esta cláusula forma parte del contrato de seguro, y lo que se establece es que el asegurador-reasegurado no está obligado a efectuar pagos sobre el importe reasegurado hasta que dichas sumas le hayan sido abonadas por sus reaseguradores.
- Se transita, señala Argüelles, desde un acuerdo entre las partes del contrato de reaseguro, a una verdadera modificación del juego de derechos-obligaciones del contrato de seguro-reaseguro, ya que el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de seguro (pago de la indemnización debida), depende del cumplimiento de una condición que se consideraría suspensiva, derivado de la acción de un tercero, en principio, al contrato de seguro original.
- Esta cláusula (anexo 7.6) se utiliza como protección al reasegurado en aquellos contratos de reaseguro en los que existe cláusula de control de siniestros.
- Cuando el asegurado puede catalogarse como un gran riesgo, indica el citado autor, la validez de estas cláusulas encuentra su apoyo en el principio de libertad de acuerdo, por el juego de la autonomía de contratación de las partes, conforme a la redacción dada al artículo 44 de la LCS, por la ley 21/90 de 21 de diciembre, sobre adaptación del Derecho Español a la Directiva Comunitaria de 22 de junio de 1.988, que elimina el carácter de derecho imperativo de dicha Ley.

La desprotección que para las aseguradoras cedentes conlleva la práctica de utilización de cláusulas denaturalizadoras del concepto clásico del contrato de reaseguro, es destacada por Alarcón et al. (ob. cit, pág. 1) cuando, en el contexto de la necesidad de una mayor seguridad jurídica en el escenario actual de las transacciones facultativas, señala que:

“La introducción de determinadas cláusulas, como las de control o pago simultáneo, con redacción poco clara y que no siempre se atienen al escenario legal vigente en España, ocasiona una desnaturalización del reaseguro, que contribuye a complicar la situación. Estas cláusulas, a veces, se reflejan en las pólizas de seguro directo y crean una apariencia de acción directa contra el reasegurador no prevista en nuestro ordenamiento jurídico. La consecuencia es una desprotección de la cedente frente al asegurado, frente a los órganos de justicia y frente al reasegurador cuando éste no es localizable de manera inmediata”.

CAPÍTULO 3

EL REASEGURO: FACTOR DE PRODUCCIÓN Y ELEMENTO DE LIQUIDEZ

1. EL REASEGURO EN EL PROCESO PRODUCTIVO

1.1 El inicio del ciclo e incorporación de factores

La “Ingeniería de la Producción”, disciplina desarrollada principalmente en los EE.UU. de América, y que ha inferido en la dualidad⁷⁵ constante que ha venido sufriendo la teoría de la producción en la economía de la empresa, ha sido definida como *“la aplicación de los procedimientos de dirección técnica a todos los factores (incluyendo el factor humano) que intervienen en la fabricación y distribución de los productos y aplicaciones de los servicios”* (H.B. Maynard, citado en Mallo, 1972).

Según Mallo (1972), la noción de producción representa un concepto que muestra un doble sentido: el sentido técnico y el económico.

En sentido técnico o físico, por producción puede entenderse toda transformación de unos bienes en otros, quedando el hombre, en sentido genérico, como sujeto ordenador y receptor de esa transformación.

Por producción, en sentido económico, se entiende todo proceso encaminado a la obtención de bienes, que comporten una valoración más alta del producto obtenido, que de los medios utilizados en su obtención, medidos en la misma escala valorativa, por ejemplo los precios de mercado.

La producción, en sentido económico, implica el establecimiento de bases evaluatorias, sometidas a los juicios de valor sustentados por la sociedad.

⁷⁵ Por la sujeción de la mayoría de las temáticas económicas, por una parte, al método de análisis marginalistas –que utiliza funciones continuas, en la práctica poco operativas; y, por otra, al método contable, que utiliza variables discretas, poco aptas para la construcción de modelos.

El análisis técnico de la producción se funda, exclusivamente, sobre los conceptos y criterios susceptibles de ser formulados en términos técnicos y de manera objetiva.

Los análisis de la producción, distintos del técnico, presuponen necesariamente, a juicio de Mallo, un sistema de coeficientes de evaluación, por ejemplo los precios de mercado, gracias al cual las diversas mercancías o los diversos servicios que figuran en el análisis se pueden reducir a un común denominador, que permite su comparación. El razonamiento relativo al óptimo económico sigue siendo válido, con independencia de que se utilice el concepto precio o de que se utilicen coeficientes de otra naturaleza.

La creación de un mayor valor del producto que debe realizarse en todo proceso de transformación en sentido económico, coincide, señala el citado autor, con el concepto de creación de valor o creación de utilidad formulados por los economistas clásicos⁷⁶.

Desde la perspectiva financiera, el ciclo de toda empresa –sea aseguradora o de otro sector de actividad, se enfoca desde la óptica de lograr la máxima rentabilidad⁷⁷, asegurando la liquidez. Las empresas se crean mediante la aportación de dinero -y, en su caso, otros activos- por los propietarios; dinero con el que se efectúan inversiones con el objetivo de que se traduzcan en beneficio. Sin embargo, la obtención de beneficio es una condición necesaria, pero no suficiente, para lograr la continuidad de la empresa. La siguiente condición debe ser la conversión de dicho beneficio en liquidez.

Entre la cuenta de resultados de la que se obtiene el beneficio, o generación neta de fondos, y el balance existe una conexión de cuyo análisis se puede extraer la generación de liquidez que se da en una empresa. Para este análisis es necesario analizar el ciclo de explotación.

De las afirmaciones de Gurriarán (ob. cit.) puede derivarse que los elementos que condicionan la duración del ciclo de explotación –elemento central del análisis de la generación de liquidez- son:

- la política de aprovisionamiento o de contratación de reaseguro⁷⁸.

⁷⁶ Stuart Mill realiza la siguiente clasificación de las utilidades creadas en el proceso productivo, que tiene el valor desde un punto de vista objetivo: (1) Utilidades incorporadas a objetos materiales externos (2) Utilidades incorporadas al ser humano; (3) Utilidades consistentes en la prestación de un servicio.

⁷⁷ Para los diferentes grupos de interés.

⁷⁸ Cuyas cláusulas de cobros y pagos conforman la parcela de la gestión del fondo de maniobra a la que se circunscribe este trabajo.

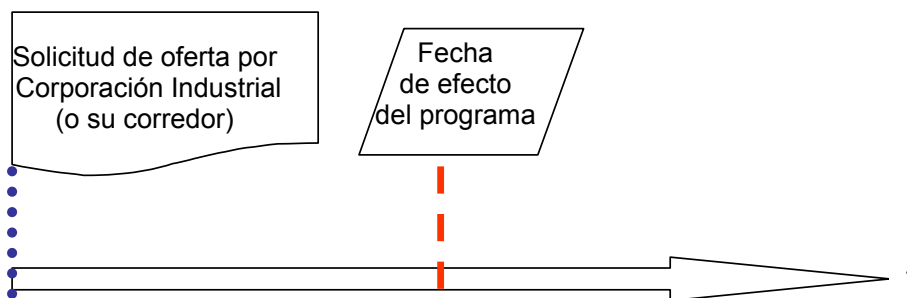
- la rapidez en la producción y rapidez en generar ventas o devengar primas.
- la rapidez en la conversión de las ventas –primas devengadas- en cobros.

El inicio del ciclo de explotación comenzará en todos los casos con la solicitud de una oferta por parte de la empresa industrial –potencialmente asegurada- o de su corredor, a la aseguradora, en forma de términos y condiciones para un programa internacional de seguros de incendios y lucro cesante. La oferta, que en el supuesto más integral se solicitará para todas las instalaciones, en territorio nacional y en el extranjero, tomará efecto a partir de una determinada fecha (figura nº 9), y constituirá el *output* del proceso.

Figura nº 9

INICIO DEL CICLO DE EXPLOTACIÓN

Entidades aseguradoras de incendio y lucro cesante
en grandes riesgos industriales



Fuente: Elaboración propia

En el momento de dicha solicitud se inicia un proceso productivo que deberá traducirse en un producto asegurador que, valorado por la empresa industrial o su corredor, tras la presentación del *output* del proceso, la oferta, podrá materializarse en una venta para la entidad aseguradora, en función de su aceptación o rechazo por aquéllos.

Debe aquí realizarse un inciso, en relación con el producto u *output* del proceso asegurador. Sánchez Calero (2005) señala que los autores que han abordado en profundidad la cuestión de la individualización de la prestación del asegurador que deriva del contrato de seguro, formulan diversas teorías, pudiendo las distintas orientaciones reconducirse a dos

directrices fundamentales. En la primera se ubican aquellos autores que centran la prestación fundamental del asegurador en la que tiene por objeto la prestación del pago de una cantidad de dinero cuando se produce el evento asegurado. La segunda directriz aglutina a aquellos otros que entienden que la obligación del asegurador es la asunción o cobertura del riesgo, de forma que debe de predisponer, desde el momento en que se producen los efectos materiales del contrato, de los medios técnicos necesarios para el pago de la prestación monetaria, que se llevará a efecto cuando se produzca el evento asegurado.

La concepción del producto u *output*, en el presente trabajo, se efectúa desde la óptica de la segunda directriz, que, por otro lado, se alinea con la óptica que la LCS adoptó en la redacción de su artículo 1: *“el contrato de seguro es aquel por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas”*.

En la redacción de este artículo, se quiso resaltar que la obligación del asegurador es –aún en la hipótesis de que no se produzca el siniestro– realizar una prestación que consiste en ofrecer una seguridad o garantía al contratante del seguro. Se entendió que la función económico-social del seguro se encontraba precisamente en esa cobertura del riesgo. La cobertura contra el riesgo del nacimiento de la eventualidad que se produzca un daño satisface al contratante del seguro su necesidad de estar cubierto frente a esa eventualidad. Es decir, el contrato de seguro, al cubrir un determinado riesgo, produce la satisfacción de una necesidad actual (Sánchez Calero, 2005).

Hecho el inciso, dos tareas esenciales a acometer durante el curso de producción encaminado a la preparación de la oferta serán:

- A) Contratación de la cobertura de reaseguro necesaria.
- B) Puesta en marcha de los mecanismos de aseguramiento en países donde la aseguradora no esté habilitada para realizar operaciones de seguro: activación de la red de entidades corresponsales que – legitimadas para efectuar tales operaciones- prestarán servicio a las filiales internacionales de la corporación industrial demandante de seguro.

1.2 Contratación de la cobertura de reaseguro necesaria

Las grandes corporaciones buscan –en el mercado de seguros de riesgos industriales- protección aseguradora frente a la posible pérdida de valor

de sus edificios, instalaciones, maquinaria, equipos y existencias, a consecuencia de un incendio; y para la pérdida de ingresos que tal evento pueda desencadenar, mediante el aseguramiento del margen bruto de su cuenta de explotación consolidada –que inmunice, durante el período de perturbación comercial resultante del incendio, el resultado obtenible en condiciones normales de explotación- para proteger, con ello, el beneficio o retorno de los propietarios.

Los valores que alcanzan dichos elementos del activo material, por un lado, y tales ingresos susceptibles interrupción, por otro, son de tal magnitud en los grandes riesgos que desbordan la capacidad de retención de las aseguradoras e incluso pueden encontrar problemas de absorción por el mercado internacional de reaseguro. Como postula Zajdenbwer (ob.cit., pág. 58):

“...el seguro de catástrofes industriales sólo puede existir con un mercado mundial de reaseguro con capacidad suficiente y con el establecimiento de unos techos de indemnización en las pólizas de seguro.”

En la fase de contratación del reaseguro han de considerarse, entre otros, ciertas cláusulas que condicionarán los momentos futuros de cobros y pagos, cuestión de especial relevancia en las aseguradoras de grandes riesgos, por ser el reaseguro un factor que precisa ser intensivamente incorporado al proceso de producción, debido a los elevados valores que alcanzan las exposiciones de las corporaciones multinacionales.

- *El reaseguro como factor de producción*

Mallo (1972) indica que, en términos generales, todo sistema de producción consiste en la transformación de unos *inputs*, denominados factores de la producción, en unos *outputs*, denominados productos (figura nº 10); sostiene el autor, asimismo, que la clasificación de los sistemas productivos se puede realizar desde dos ópticas.

La primera, que toma a la empresa como sujeto de la misma, considera tres tipos principales de producción:

- Simple: Obtención de una mercancía o servicio único de tipo homogéneo.
- Múltiple: Obtención de múltiples productos.
- Alternativa: Caso particular de la producción múltiple, en que los productos presentan la característica de ser alternativos respecto al proceso productivo.
- Conjunta o conexas: Clase de producción que implica la obtención de uno o varios productos adicionales al producto principal objeto del proceso.

La segunda clasificación, atiende a las tres partes fundamentales del proceso de producción: *inputs*, proceso y *outputs*.

Respecto a los *inputs* o factores de producción, Mallo (ob. cit.) recapitula las siguientes agrupaciones:

- Respecto a la característica económica, según se ilustra en la tabla nº 6:

Tabla nº 6

Factores Libres			
Factores Económicos	Originarios	Recursos naturales	Tierra Minas Caza Pesca
		Trabajo	
	Derivados	Capital Técnica Organización	

- Respecto al tiempo:
Factores fijos (limitativos a corto plazo)
Factores variables
- Respecto a la función que realizan:
Instrumentales
Perfeccionamiento
Colaboradores

La característica económica de todo bien se encuentra delimitada por su escasez relativa. Un bien abundante constituye un factor libre que no implica ningún juicio de valor sobre su importancia objetiva.

Los factores económicos, señala Mallo, son aquellos que están sujetos a cierto grado de escasez, clasificándose en originarios y derivados, según se encuentren en la naturaleza o hayan sido obtenidos como resultado de procesos productivos realizados con anterioridad. Entre los originarios se encuentran los recursos naturales: tierra, minas, caza y el trabajo, que constituye el elemento activo que ha conformado los anteriores, así como creado los derivados. En sentido estricto, sólo podrían considerarse factores originarios aquellos que ofrece la naturaleza en su estado primigenio, por ejemplo tierras vírgenes, riquezas del subsuelo, personal sin adiestrar; pero en la actualidad restan pocas clases de factores en los que no haya habido alguna influencia. Entre los factores derivados se

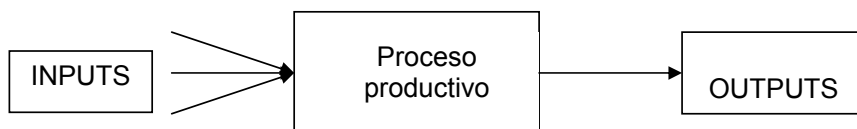
encuentra el capital que representa la parte de la producción no consumida y aplicada posteriormente al proceso productivo.

La técnica y la organización representan dos características inmateriales de los factores trabajo y capital, cuya importancia es tan fundamental que pueden estudiarse y considerarse como factores de producción separados.

La técnica hace referencia al estado de eficiencia de cualquier elemento del conjunto que compone el proceso de producción y que es causa directa, ya sea por sí, o por la posibilidad de una nueva organización de los medios de producción, de aumentar la cantidad de *output* del proceso.

Por organización óptima se entiende, dada una determinada técnica, la composición más armónica de los elementos que intervienen en el proceso de producción, así como de las relaciones entre ellos, de tal forma que el *output* del proceso, sujeto a las restricciones técnicas citadas, sea máximo (Mallo, ob. cit.)

Figura nº 10



Gerathewhol (ob. cit., Vol. I, pág. 1) señala que una persona o entidad que pretenda suministrar el producto "protección aseguradora", que proteja a otros de los efectos económicos adversos de ciertos eventos, a cambio del pago de una prima, deberá aplicar los tres factores clásicos de producción -tierra, trabajo y capital:

- Trabajo: En forma de actividades para la captación de negocios, cálculo de primas, inspección de riesgos, contratación de reaseguro, tramitación de siniestros, etc.
- Tierra: En forma de oficinas para la compañía.
- Capital: Para el pago de indemnizaciones, como garantía o *security*⁷⁹, y para la adquisición de las instalaciones requeridas para llevar a cabo sus actividades (mobiliario, equipos electrónicos, telecomunicaciones, etc.).

⁷⁹ Vid. 4.2.3, pág. 131

Teóricamente, defiende el autor, una compañía de seguros está en condiciones de suministrar por sí misma los factores requeridos para producir protección aseguradora, de forma análoga, digamos, a como una fábrica de automóviles sería también capaz de fabricar todos los componentes que precisa para elaborar un coche -como de hecho ocurría, en gran medida, cuando los automóviles se construían a mano. Sin embargo la cuestión que se plantea es si dicho enfoque sería siempre pragmático o eficiente desde el punto de vista financiero o de los costes. De la misma forma a como hoy en día una planta de producción de automóviles, por ejemplo, no fabrica sus propios neumáticos, controles e instrumentos, baterías, sistemas de arranque, carburadores o cajas de cambio -que le son suministrados por firmas especializadas en la producción de dichos componentes, lo que hace que la producción resulte más barata, una aseguradora debe cuestionarse, asimismo, hasta que punto puede ofrecer cobertura a un precio más reducido, o con una mayor extensión o ámbito de alcance, mediante la adquisición, a terceros, de determinados "productos semielaborados".

Más allá de la pura consideración sobre costes, una compañía de seguros puede cuestionarse en qué medida es capaz de ofrecer cobertura -en su caso- sin la ayuda de otra compañía. De igual forma a como un asegurado quiere protegerse contra las consecuencias económicas imprevistas de ciertos eventos, mediante la contratación de un seguro, la aseguradora que ha asumido dichos riesgos siente la necesidad de sustituir el coste variable así creado, por un coste fijo. Esto puede conseguirlo reasegurándose. Existen diversas razones por las que una entidad aseguradora puede verse impulsada a obtener ciertos componentes de su producto, de otras compañías, para integrarlos en su propio producto.

Farny (1989) señala que los factores de producción son bienes económicos que se utilizan en la producción de otros bienes. Su valor resulta de su escasez y de su uso, en forma de contribución productiva a la existencia de nuevos bienes económicos.

Los factores de producción del proceso de transformación de las entidades aseguradoras pueden ser analizados desde distintas ópticas, indica este autor. Una primera clasificación sería la siguiente:

- Factores de producción reales y materiales: Aprovisionamientos.
- Factores de producción reales y no materiales: Trabajos y servicios.
- Factores de producción nominales: Dinero para prestaciones.

Otros criterios de clasificación de los factores, citados por Farny (ob. cit.) son:

- Desde el punto de vista de su grado de terminación, se distinguen factores primarios y factores derivados o secundarios. Los primarios son adquiridos en los mercados de bienes y servicios, para su utilización en determinados procesos de producción. Por ejemplo, un *software* estándar para el tratamiento de la información.

Los factores de producción derivados son, por el contrario, producidos en las propias empresas para sí mismas (por ejemplo, programas y *software* desarrollado por la propia empresa para sí).

- Atendiendo al tipo de proceso de utilización en la secuencia de producción, se distinguen los factores potenciales (factores acumulables) y los factores repetitivos (factores no acumulables).

Los factores potenciales son aquellos adquiridos en grandes cantidades, o auto producidos, cuyo potencial de utilización es empleado en largos espacios temporales.

Por el contrario, los factores repetitivos se consumen con su aplicación al proceso productivo y no quedan disponibles para procesos productivos posteriores.

La diferencia entre ambos estriba en el desgaste, o no desgaste, del factor.

Por ejemplo las oficinas y los equipos de información que la aseguradora ha comprado son factores potenciales, utilizables durante un largo tiempo. Si, por el contrario, estos bienes fueran obtenidos mediante contratos de alquiler a corto plazo, tendrían entonces la consideración de factores repetitivos.

- En función de su capacidad para contribuir a la producción de una, de varias, o de todas las categorías de productos, otro criterio de clasificación distingue entre factores de producción generales y factores especiales. Los factores de producción generales se utilizan de manera común en las áreas técnicas de seguros, en las de inversión o en las de servicios generales; por ejemplo el trabajo de la dirección general de la entidad, o las instalaciones informáticas. Los factores de producción especiales, por el contrario, sólo se utilizan en una categoría de producto; por ejemplo el reaseguro, o las prestaciones laborales de un trabajador centrado en el negocio hipotecario dentro del departamento de inversiones.

Farny (ob.cit.) postula que el reaseguro reúne todas las características de los factores de producción:

- Es un bien económico que constituye un insumo o *input* al proceso de producción de la entidad de seguro directo, para el nacimiento de un producto asegurador.
- Es escaso
- Tiene un valor.

La contribución productiva del reaseguro es doble: por un lado el reduce el riesgo técnico de la entidad de seguro directo, mediante la aportación de capacidad de suscripción. Por otro, el reaseguro reduce la volatilidad de la cuantía siniestral del asegurador directo, permitiéndole otorgar coberturas que, sin reaseguro, no podría ofrecer debido al riesgo técnico asociado.

El reaseguro pertenece a los factores de producción primarios. Se obtiene en los mercados de reaseguro. En los casos de *in-house reinsurance*⁸⁰, se trata de un factor de producción derivado que aporta, tan sólo, una contribución limitada a la creación de protección aseguradora.

En la realidad, señala Farny, el reaseguro de tratados debe contemplarse como un factor potencial, ya que la entidad aseguradora, en base a sus relaciones comerciales a largo plazo, se procura normalmente de potencial de reaseguro automático -capacidad automática- que utiliza en sus procesos productivos a lo largo del tiempo. El reaseguro facultativo adopta el carácter de factor repetitivo.

El reaseguro es la asunción de seguro por una compañía reaseguradora a una entidad de seguro directo (cedente). El modelo de transferencia de riesgo y prestación de servicios entre una aseguradora y un asegurado es extensible a la relación entre una aseguradora y una reaseguradora. La aseguradora transfiere una distribución de probabilidad de siniestros mediante el pago de una prima a la compañía reaseguradora. De esta forma, indica el autor, obtiene protección de reaseguro con el objetivo de incorporarla en su propio proceso de producción de “protección en forma de seguro directo”.

El carácter de factor de producción del reaseguro se manifiesta claramente si éste se contempla *como* un servicio o una especie de producto semielaborado, obtenido de terceros y utilizado en el proceso productivo de la entidad de seguro directo. La aseguradora obtienen determinadas cantidades de protección aseguradora de la compañía reaseguradora; incorpora a esta materia prima una cantidad auto producida de protección aseguradora (su retención neta o retención por

⁸⁰ Reaseguro proporcionado internamente, en el seno del grupo al que pertenece la entidad aseguradora.

cuenta propia) y ofrece, o entrega, la resultante cuantía conjunta a la corporación industrial cliente, en forma de protección aseguradora bruta o total. Por norma general la empresa asegurada desconoce como se descompone la “protección de seguro directo” entre reaseguro y retención por cuenta propia de la entidad aseguradora (Farny, ob. cit.)

- *Formas de reaseguro*

1. Reaseguro por tratado

De acuerdo con la descripción de Hammesfahr et al. (2004, pág. 71) el reaseguro por tratado está referido a los riesgos dimanantes de un conjunto de contratos de seguro. Por ello, el contrato de reaseguro es de aplicación a la totalidad o parte de un ramo de seguro, cuya delimitación y ámbito se define en el propio tratado. Esta definición puede hacerse de manera amplia o de forma restringida, siendo importante que las partes entiendan qué tipo de pólizas son susceptibles de protección reaseguradora por el tratado, por circunscribirse al ámbito definido en el mismo.

Estos autores subrayan las siguientes características del reaseguro por tratado:

Los tratados de reaseguro pueden ser obligatorios o no obligatorios:

- Los tratados obligatorios requieren que la entidad aseguradora reasegure todas las pólizas que se circunscriban al ámbito delimitado en el tratado. La aplicación del tratado a todos los contratos de seguros incluidos en su delimitación, es imperativa para ambas partes. Por ello, comprende todos los riesgos de una cartera específica, siempre que tales riesgos converjan con los términos del tratado⁸¹.

Los tratados no obligatorios permiten a la entidad aseguradora ceder o no ceder una póliza a su reasegurador; en todo caso, el reasegurador debe de aceptar la cesión; por ello se conocen como “facultativo-obligatorios”, ya que la aplicación del tratado a todos los contratos de seguros incluidos en su delimitación, es imperativa para una de las partes⁸² (el reasegurador). Si el reasegurador tuviese el derecho a

⁸¹ En palabras de Sánchez Calero (1997, pág. 89) “cabe referirse, en primer lugar, a los tratados obligatorios para ambas partes, en virtud de los cuales éstas se obligan a incluir, dentro del contrato de reaseguro, a todos los contratos de seguros que tengan las características establecidas en el tratado”.

⁸² Como señala Sánchez Calero (1997, pág. 89) “en segundo lugar deben mencionarse los tratados de reaseguro facultativos para una de las partes, de forma que ésta -sea el reasegurador o el reasegurado, según los casos- tiene la facultad de aplicar ciertos

rechazar la cesión, el contrato de reaseguro no tendría el atributo de “tratado”.

- La relación que se establece entre entidad aseguradora y reaseguradora a través de un tratado es, con frecuencia, una relación a largo plazo y, dependiendo del tipo de reaseguro pactado, el reasegurador del tratado podrá depender de las decisiones técnicas de suscripción de la entidad aseguradora, quedando vinculado por éstas. El reaseguro de tratados es la forma más extendida de reaseguro. El tratado precisa ser negociado sólo una vez, por lo que su administración es más eficiente que la requerida por otras formas de reaseguro.
- Normalmente, los tratados se renuevan –sucesivamente- a lo largo de los años. En cada anualidad el tratado se actualiza mediante un suplemento. A veces, los suplementos incorporan o eliminan a determinados reaseguradores, ya que a lo largo de la vida del tratado muchos reaseguradores pueden incorporarse o cesar. Con frecuencia, los suplementos reflejan modificaciones en las condiciones que determinan el precio del reaseguro -los porcentajes de comisión- que, en su caso, satisface el reasegurador a la entidad cedente por el negocio cedido; otras veces, pueden reflejar adiciones, alteraciones o eliminaciones en sus cláusulas o términos contractuales.

Sánchez Calero (1997) se refiere a las distintas clases de contrato de reaseguro, partiendo de un concepto único de contrato de reaseguro -criterio acogido por la LCS⁸³- y enunciando, en adición a la distinción entre obligatorios y no obligatorios, los siguientes criterios de clasificación de los tratados de reaseguro:

- a) Atendiendo al carácter con el que actúan los aseguradores contratantes:
 - Se tienen en cuenta, en primer lugar, si en los tratados cada parte interviene únicamente como reasegurado o participa también, con relación a ciertos riesgos, como reasegurador. Si interviene una parte exclusivamente como reasegurado y la otra como reasegurador, se está en presencia de los denominados tratados de reaseguro “normales”, mientras que si cada una de las partes contrata con la otra riesgos que ha asumido directamente, se está ante tratados de “reciprocidad” con relación a los riesgos señalados en el propio tratado.

contratos de los previstos en el tratado, con la obligación para la otra parte de incluirlos dentro de los efectos del contrato”.

⁸³ Artículo 77.1 de la Ley 50/1980, de Contrato de Seguro.

- En segundo lugar, se distingue en función de que el reasegurado sea asegurador directo, en cuyo caso se estará en presencia de un tratado de reaseguro propiamente dicho, o bien el reasegurado sea un reasegurador que, a su vez, se reasegura normalmente en parte. En este caso, se está en presencia de un supuesto de retrocesión o reaseguro del reasegurador.
- b) Atendiendo a la determinación de la parte que corresponde a cada uno de los contratantes, siguiendo alguno de los siguientes métodos:
- Reparto de sumas aseguradas (llamado fraccionamiento de los riesgos), o reaseguros proporcionales.
 - Reparto directo de las consecuencias del siniestro, o reaseguros no proporcionales.

El reaseguro por tratado es, por ello, el mecanismo de que disponen las entidades aseguradoras para procurarse la disponibilidad automática de capacidad de reaseguro, que les garantice *-ex ante-* determinado nivel de materia prima para la suscripción de riesgos, relajando las necesidades de fondos propios. Las capacidades automáticas que brindan los tratados pueden ser suficientes en muchos ramos del seguro, fundamentalmente de riesgos sencillos, para no tener una dependencia crítica del reaseguro facultativo. En el seguro de incendios y lucro cesante para grandes riesgos industriales, los tratados carecen de la capacidad suficiente para evitar la necesidad de reaseguro facultativo; necesidad que, con frecuencia, excede en muchos múltiplos de la capacidad automática disponible, por razón de los enormes valores de los complejos expuestos al riesgo y de los ingresos susceptibles de interrupción.

2. Reaseguro facultativo

El reaseguro facultativo puede dar respuesta a las necesidades de capacidad que van más allá de la capacidad automática de que disponen las aseguradoras, a través de sus tratados de reaseguro:

Golding (1954, pág. 37 y 38) observa que *“el reaseguro facultativo responde principalmente a la necesidad de colocación de los excedentes que sobrepasan los límites comunes”*.

Gerathewohl (ob. cit., Vol II, pág. 8), señala –desde distinto ángulo– que la principal aplicación del reaseguro facultativo es la de *“proporcionar capacidad adicional al objeto de mejorar la posición de la entidad de seguro directo en la asunción de grandes riesgos o riesgos pesados”*.

En palabras de Angulo (ob.cit., pág. 27) *“el reaseguro facultativo o singular está referido al riesgo dimanante de un contrato de seguro determinado ya celebrado o pendiente de formalizar por lo que es propio de las coberturas de grandes riesgos”*.

En el reaseguro facultativo, se produce una opción para ambas partes: una entidad aseguradora tendrá derecho a no reasegurar el riesgo; el reasegurador tendrá derecho a rechazar el reaseguro. Los certificados de reaseguro, como a veces se denominan estos contratos, se negocian de forma individual, caso a caso; y la aseguradora, a menudo, proporciona al reasegurador la misma información técnica de suscripción que ha recibido del tomador potencial del seguro (Hammesfahr et al., ob. cit.)

No es raro que una entidad aseguradora busque reaseguro facultativo con el fin de recibir la evaluación del reasegurador sobre la calidad del riesgo. Pero, fundamentalmente, el reaseguro facultativo es utilizado cuando – como ocurre en el caso de los seguros de incendios y lucro cesante de grandes corporaciones industriales⁸⁴ - a la entidad aseguradora se le ofrece un riesgo cuyo tamaño excede de la capacidad automática de suscripción que le brindan sus tratados: si se contrata por adelantado, el reaseguro facultativo puede posibilitar la aceptación del riesgo a la entidad aseguradora.

Generalmente, los seguros normales⁸⁵ suscritos por la entidad aseguradora, para ciertas áreas geográficas y hasta cierta capacidad, son cedidos a los tratados de reaseguro. El reaseguro facultativo tiene la función principal de centrarse en los riesgos atípicos, es decir, aquellos que por su naturaleza, situación o tamaño no encajan en el ámbito de los tratados de reaseguro, o exceden de la capacidad de los mismos. Así lo remarca Hammesfahr et al. (ob. cit.,pág. 72), cuando expresa:

“El reaseguro facultativo es utilizado con frecuencia para riesgos grandes, complejos difíciles o atípicos.”

A la vista del valor de las sumas aseguradas a asumir en riesgo -por la suscripción del programa de seguros de incendio o lucro cesante de la corporación industrial demandante de protección- la entidad aseguradora, tras deducir su retención y, en su caso, la cesión a su tratado automático de reaseguro, gozará de libertad para decidir en qué medida precisa reaseguro para cubrir o proteger el exceso que resta hasta alcanzar tal valor. Gozará también de libertad para seleccionar al reasegurador⁸⁶.

⁸⁴ Por las cuantiosos valores en riesgo

⁸⁵ En términos de naturaleza y valor o dimensión.

⁸⁶ O reaseguradores; hasta decenas de ellos pueden participar en un gran riesgo, como se constata (20.7.2008) en el epígrafe *“Markets”* de

Éste, por su parte, podrá decidir en qué medida, en qué términos y a qué prima estará dispuesto a asumir una participación en el riesgo que se le ofrece en reaseguro facultativo: la compañía reaseguradora –de manera similar a la entidad aseguradora- suscribe participaciones en riesgos individuales cuyas condiciones, primas y medidas de prevención y protección contra incendios puede juzgar por sí mismo, antes de decidir si aceptar o rechazar un riesgo que le ha sido ofrecido.

En el reaseguro facultativo, por tanto, para cada riesgo determinado se pacta un acuerdo de reaseguro individual y específico. Las partes tienen la capacidad de decidir, a voluntad propia, si desean la contratación o si, de hecho, contratan dicho reaseguro.

Otra utilización del reaseguro facultativo es proteger al reasegurador del tratado frente a riesgos de poca calidad o frente a la antiselección. Si a una aseguradora se le ofrece un riesgo cuya calidad es inferior al nivel estándar, ésta podrá buscar la contratación de un reaseguro facultativo, frente a la opción de transferir la carga al reasegurador de tratado, con quien suele desarrollar una relación estable a largo plazo.

Desde el punto de vista de la administración, el reaseguro facultativo es relativamente más complejo que el de tratados, debido a la cantidad de documentación⁸⁷ que se maneja en su contratación. Por esta razón su utilización, en general, es menor que el reaseguro por tratado, sin perjuicio de que el seguro de incendio y lucro cesante de los grandes riesgos industriales tenga, por la dimensión de los mismos⁸⁸, una dependencia total del reaseguro facultativo.

Un reasegurador puede contratar reaseguro facultativo para protegerse de los siniestros que le puedan afectar como consecuencia de sus aceptaciones a una o varias entidades aseguradoras. Este reaseguro se denomina “acuerdo de retrocesión” y es uno de los elementos esenciales en la instrumentación mercantil necesaria para el aseguramiento de corporaciones industriales con intereses transnacionales: ante la necesidad de observar las legislaciones nacionales que, en materia de seguros, rigen en los respectivos países de localización de las plantas industriales de un grupo multinacional, se torna necesario introducir, en el esquema contractual de los programas de aseguramiento, la figura de la entidad aseguradora local o corresponsal, legalmente autorizada para la realización de operaciones de seguro directo, por la autoridad de supervisión del país de localización del riesgo en cuestión; compañía de seguros que, llegado el caso, emite la póliza de seguro -de incendio y

<http://en.wikipedia.org/wiki/Reinsurance>

⁸⁷ Y de entidades reaseguradoras.

⁸⁸ Valores o exposiciones al riesgo.

lucro cesante- para asegurar los riesgos o activos ubicados en su ámbito geográfico nacional. Este aseguramiento se formaliza, mediante “póliza local”, en base a las especificaciones –términos y condiciones⁸⁹- proporcionados por la entidad aseguradora catalizadora o dirigente del programa, a la cual revierte, vía contrato de reaseguro facultativo⁹⁰, el riesgo y la prima⁹¹ de la póliza o, en el caso más frecuente de varios países implicados, pólizas localmente emitidas (Risk & Insurance Research Group Ltd., 1999).

El conjunto de aceptaciones en reaseguro que la aseguradora dirigente efectúa, a las aseguradoras corresponsales locales, respecto a las distintas “pólizas locales” del programa, en función de los diversos países de localización de las plantas de la corporación industrial, conforman, junto con el servicio local de las corresponsales, el núcleo central del producto a ofertar a la corporación “matriz” demandante⁹² o, en su caso, a su corredor. Aseguradora dirigente que asumirá los riesgos internacionales, aceptando en reaseguro facultativo proporcional⁹³ las distintas pólizas emitidas por sus corresponsales.

La retrocesión –que, por diligencia, habrá de convenirse en las primeras fases del proceso productivo y previo a la formulación de la oferta en firme del producto asegurador- será una opción contractual de protección financiera de la aseguradora catalizadora o dirigente. Podrá formalizarse, bien directamente o, con mucha frecuencia, utilizando un corredor, mediante contrato o contratos de reaseguro, denominados de retrocesión, que transfieran a las entidades retrocesionarias aquellas porciones del riesgo que excedan de la capacidad automática de la aseguradora

⁸⁹ Reflejo de los de la denominada póliza *master* del programa.

⁹⁰ Reaseguro “aceptado” para la aseguradora dirigente, que se convierte así en una plataforma contractual de concentración de riesgos y primas; Reaseguro “cedido” para la aseguradora corresponsal local.

⁹¹ Neta de la comisión de reaseguro o *fronting fee*, que remunera el servicio de la aseguradora corresponsal local.

⁹² Tomando como antecedente una serie de trabajos de diversos autores, que partían de la hipótesis de que la aversión al riesgo no proporcionaba una explicación adecuada del comportamiento de las empresas respecto a la contratación de seguros, Hoyt (1999) investiga los factores determinantes demanda del seguro de daños de grandes empresas cotizadas en mercados de valores. Este autor encuentra evidencia empírica a favor de las tesis que sostienen que la adquisición de seguros por las corporaciones es impulsada por los conflictos de interés entre accionistas y obligacionistas, por los existentes entre propietarios y gestores, por el impacto cuantitativo sobre el impuesto de sociedades, por la ventaja competitiva de las entidades aseguradoras a la hora de proporcionar servicios relacionados con los riesgos, por la existencia de costes derivados de insolvencias y por el estatus jurídico de la empresa.

⁹³ En un porcentaje del 100% o próximo al mismo.

dirigente del programa. Estas porciones tenderán a ser de gran dimensión relativa, al tener su origen en el sumatorio de las exposiciones de todas las “pólizas locales” del programa.

El reaseguro facultativo puede contratarse en base proporcional y no proporcional. Esta distinción resulta de fundamental importancia, tanto para la compañía cedente como para el reasegurador (Gerathewohl, ob.cit., Vol II, pag.2):

- a) En el caso del reaseguro proporcional el reasegurador asume una determinada participación en todos los siniestros sufridos, con independencia de si son grandes, medianos o pequeños; en el reaseguro no proporcional el reasegurador asume una participación sólo en aquellos siniestros cuya cuantía excede de un determinado umbral⁹⁴ establecido en el contrato de reaseguro facultativo. Ello genera diferencias, no sólo en el método de calcular la prima de reaseguro, sino en muchos aspectos prácticos, pues tanto el reaseguro proporcional como el no proporcional pueden ofrecer ventajas diferentes, según el caso. Un reasegurador que proporcione cobertura de reaseguro facultativo proporcional, participará en la póliza de seguro directo, normalmente, en los términos, condiciones y primas originales. Si un reasegurador, por tanto, suscribe un elevado número de riesgos en reaseguro facultativo, el elemento básico del seguro directo resultará también aplicable en este caso: una comunidad de muchos financia los siniestros sufridos por unos pocos, y las primas se calculan desde la perspectiva de obtener un equilibrio general colectivo. De esta manera, incluso si el reasegurador tiene que obtener su equilibrio a través de un número, generalmente, más reducido de riesgos que la entidad de seguro directo, una participación elevada en reaseguro facultativo proporcional podrá situarle económicamente en una situación similar, según el autor, a la de la entidad de seguro directo.
- b) En el reaseguro facultativo no proporcional la cuestión es diferente pues, en este caso, el reasegurador participa sólo en determinados siniestros cuya cuantía exceden de un umbral o prioridad preestablecido contractualmente (normalmente en los grandes siniestros solamente), razón por la cual no recibe su participación proporcional en la prima original, calculada para financiar siniestros grandes, medianos y pequeños. En su lugar, el reasegurador recibe la participación en la prima -más reducida- que se requiere para cubrir solamente aquellos siniestros que exceden de la prioridad. Ello incrementa el elemento de error en el cálculo de la prima de riesgo que necesita el reasegurador, quien experimenta un menor encaje

⁹⁴ Denominado prioridad o retención.

relativo de primas y de flujo de caja para la cobertura de fluctuaciones en su experiencia siniestral.

Una distinción básica entre el reaseguro proporcional y no proporcional es que el reasegurador, en el primer caso, participa en los gastos originales de la entidad aseguradora, a través de las comisiones de reaseguro. En tanto que la prima para las coberturas no proporcionales es calculada con independencia de dichos gastos, por lo que no requiere el pago de una comisión de reaseguro.

Al margen del problema que para el reasegurador implica la determinación de una prima apropiada para una cobertura no proporcional, especialmente en el reaseguro de incendio y lucro cesante para grandes corporaciones industriales, expuestas a grandes siniestros, la prima para un reaseguro facultativo no proporcional debe calcularse específicamente para el riesgo de la empresa industrial en cuestión; de forma que de dicho cálculo resulte, como mínimo a medio plazo, un equilibrio entre la experiencia siniestral y la prima devengada por tal empresa. Debido al número considerablemente inferior de riesgos y a los relativamente menores volúmenes de prima disponibles para que un reasegurador de facultativo no proporcional alcance un equilibrio colectivo, éste tiene que cargar unos recargos de seguridad más elevados que los que se necesitarían para un grupo mayor de riesgos. El argumento común de que el reaseguro no proporcional torna la cobertura más barata, es sólo correcto, señala Gerathewohl, en la medida en que un siniestro grave sufrido por un gran riesgo, pueda ser sufragado por las primas procedentes de un número suficiente de riesgos sin siniestros. En el momento en que se experimenta un siniestro grave, sin embargo, la prima que se necesita para mantener la cobertura y/o la prioridad pactada por las partes debe ser, generalmente, incrementada.

Puede también existir el riesgo de que la cobertura de reaseguro sea rechazada por la totalidad del mercado de reaseguro. En contraste, la prima a pagar por una póliza de seguro de grandes sumas aseguradas que se reasegure proporcionalmente, no experimentará un aumento importante tras la ocurrencia de un gran siniestro, siempre que el cálculo de la prima de seguro haya podido efectuarse en base a estadísticas de mercado que contengan todos los riesgos similares del conjunto del mercado. Como señala Gerathewohl (ob. cit., Vol II, pag. 4):

“Dado el mayor volumen de primas capaz de compensar el mayor potencial siniestral- la capacidad que se requiere para cubrir pólizas con grandes sumas aseguradas es generalmente suministrado por el reaseguro proporcional, al menos en los seguros de incendios, en tanto que el mercado para el reaseguro no proporcional de riesgos individuales tiene una especie

de función de capacidad suplementaria, en el sentido de que protege los riesgos que restan una vez que la capacidad proporcional se ha agotado”.

Una característica importante del reaseguro facultativo es, en términos relativos, el intenso intercambio de información entre la entidad aseguradora y el reasegurador. Para posibilitar que la entidad reaseguradora obtenga una imagen clara del riesgo que se le ofrece, la entidad aseguradora debe describir cada riesgo con profundidad y en detalle. De esta característica se deriva que el reaseguro facultativo pueda adaptarse a las características particulares de cada riesgo individual, resultando más flexible que el reaseguro por tratado. Un efecto típico de esa virtud del reaseguro facultativo, de adaptarse “a medida” a los grandes riesgos individuales a suscribir por las aseguradoras, estriba en el hecho de que el reasegurador –gracias mejor al conocimiento que tiene de su negocio facultativo- puede establecer sus compromisos con mayor exactitud que en el reaseguro por tratado. Cuando para instrumentar el aseguramiento de una corporación industrial surgen problemas de capacidad debido a que las primas, los términos y condiciones, o las medidas de prevención, no son adecuados, podrá resultar posible -sin incurrir en un retraso indebido y dependiendo de la naturaleza del riesgo- adaptar tales primas, medidas de protección o términos y condiciones del seguro directo, al nivel requerido por el mercado internacional de reaseguro para la completa colocación del riesgo.

El aumento de capacidad suministrado por el reaseguro facultativo para la suscripción de grandes riesgos puede ser también proporcionado, en mayor o menor medida, por el coaseguro⁹⁵, práctica utilizada, con diverso grado de intensidad, en los distintos mercados nacionales; y, desde la instauración del régimen de libre prestación de servicios para los seguros no vida en la UE, a través del denominado coaseguro comunitario. En relación con el potencial del coaseguro de perfilarse como instrumento sustitutivo del reaseguro, Gerathewhol (ob.cit., Vol II, pag 8) señala:

“En muchos mercados existe una equilibrada división del trabajo entre el coaseguro, por un lado, y el reaseguro –por tratado y facultativo- por otro. El coaseguro por sí sólo sería incapaz de reunir las necesidades de capacidad actuales de la industria aseguradora”.

⁹⁵ La distribución del riesgo entre varias entidades de seguro directo.

- Facultativo: materia prima “*ad hoc*” e incorporación al proceso

Las ofertas de reaseguro facultativo surgen generalmente de la entidad de seguro directo⁹⁶, bien cuando desea obtener reaseguro facultativo para un riesgo que ya ha asumido; o cuando busca cobertura de reaseguro facultativo previo a la formulación, ante una corporación industrial, de una oferta de seguro o de programa de aseguramiento –única opción de gestión racional y diligente en el marco de los seguros de grandes riesgos, donde las exposiciones al riesgo⁹⁷ superan en muchos múltiplos la capacidad automática de las aseguradoras de mayor dimensión- de forma que la aseguradora pueda gozar de protección de reaseguro, caso de aceptación por el grupo industrial, desde el momento de la fecha de efecto de la póliza o programa (figura nº 11).

Si, por ejemplo, la información requerida (valores en riesgo, localización geográfica, protecciones, etc.) sobre las plantas e instalaciones industriales a asegurar, no está aún disponible en el momento de formularse la oferta, y la entidad aseguradora precisa la cobertura a tales efectos, el reasegurador podrá otorgar cobertura provisional. Dicha cobertura provisional ya constituye un contrato individual de reaseguro.

Los términos sustantivos de dicho contrato sólo dependen de si se suscribe la póliza o programa de seguro y, en ese caso, de sus términos y condiciones contractuales, y de la cuantía de su suma asegurada o límite de indemnización. Dicha cobertura provisional es muy común cuando debe establecerse una relación contractual entre las partes, aunque estén pendientes de acuerdo determinadas cláusulas y detalles (Gerathewohl, ob. cit., Vol. II, pág 17).

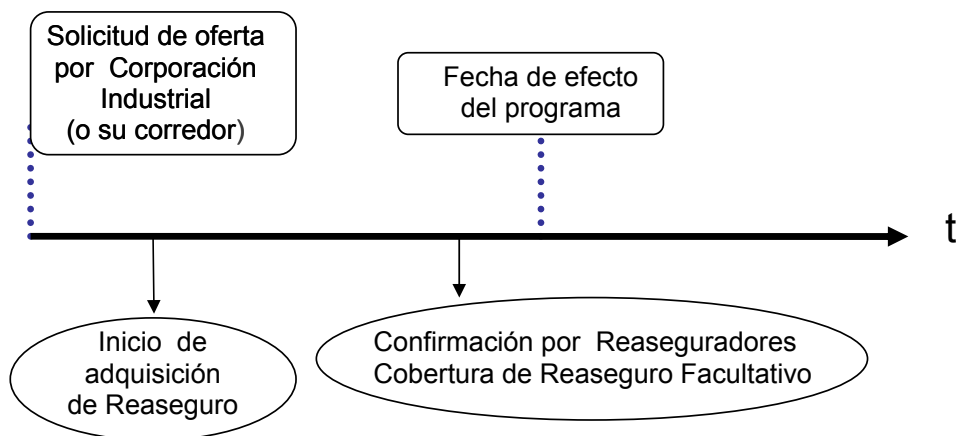
⁹⁶ Entiéndase, “de la entidad dirigente o catalizadora del programa”, en el contexto de los programas multinacionales de seguros.

⁹⁷ Medidos en términos de suma asegurada, límite de indemnización o, en su caso PML's.

Figura nº 11

CICLO DE EXPLOTACIÓN

Contratación de Reaseguro Facultativo
Entidades aseguradoras de incendio y lucro cesante en grandes riesgos
industriales



Fuente: Elaboración propia

La adquisición de reaseguro puede realizarse a través de la mediación de un corredor. Como señala Angulo (ob. cit., pág. 59):

“Incluso es normal, como antes se ha dicho, que el contrato de reaseguro se celebre con la intervención de un broker inicialmente incluso verbal o telefónica, que luego es confirmada por télex, fax o correo y únicamente más tarde se recibe la nota de cobertura, el contrato o el tratado de reaseguro”.

1. Formación de un contrato de reaseguro facultativo

Los contratos de reaseguro toman efecto de acuerdo a las reglas generales para la formación de contratos. Se señalan a continuación los aspectos esenciales que configuran los principios y las prácticas al uso, de acuerdo con Gerathewohl (ob. cit., Vol. II, pág. 40 y ss.).

Una oferta remitida por la entidad aseguradora debe ser aceptada por la reaseguradora, si desea participar, mediante una declaración de intención a tales efectos⁹⁸.

La ausencia de respuesta a una oferta no puede contemplarse como una aceptación tácita; tampoco desde la perspectiva de los usos de comercio.

El examen por el reasegurador de las ofertas de reaseguro facultativo remitidas por la aseguradora podrán consumir un período de tiempo variable, en función de la dimensión y severidad del riesgo, y podrán derivar en el planteamiento de preguntas por parte del reasegurador a la entidad aseguradora.

Dado que, en general, la formación de los acuerdos de reaseguro facultativo no conlleva exigencias formales para su existencia, cualquier medio de telecomunicación puede ser utilizado en el reaseguro facultativo, sobre todo para aclarar el intercambio de información.

Aunque las ofertas de facultativo se hacen mediante correo o boletín (*bordereaux*), en cuyo caso una copia del documento es firmada por el reasegurador para rubricar su aceptación efectiva⁹⁹, es éste el procedimiento generalmente utilizado para confirmar el acuerdo tras el intercambio previo de información y documentos.

Normalmente el reasegurador es libre de aceptar cualquier participación que considere adecuada de acuerdo con su valoración del riesgo – especialmente si la participación que se le ofrece¹⁰⁰ no está claramente especificada o si se expresa en términos de una participación “hasta un.....%”. Si, por otro lado, la aseguradora cedente le ofrece una cierta cantidad que el reasegurador no desea aceptar en su totalidad, la aceptación¹⁰¹ por parte del reasegurador de una cuantía inferior podría ser contemplada como una contra oferta para la entidad cedente, quien debe decidir, entonces, si está interesada, o no, en la participación reducida del reasegurador. Es práctica común en el ámbito del reaseguro, no obstante, contemplar tal participación reducida como la existencia de

⁹⁸ La ley alemana indica que la recepción por la cedente de tal declaración de intención es fundamental para la existencia efectiva de un contrato (Gerathewolhl, ob. cit. Vol. II., pág 40).

⁹⁹ Por ejemplo los “*Reinsurance Binders*” utilizados en el mercado de Estados Unidos, que sirven para repetir la información y los detalles mas importantes del riesgo, y son firmados por el reasegurador incluso si ya ha aceptado el riesgo (por ejemplo por correo electrónico).

¹⁰⁰ En la, a veces, denominada “*Request note*” u “*Offer note*”.

¹⁰¹ En la denominada “*Take note*” o “*Acceptance note*”.

un contrato de reaseguro facultativo, incluso si la aceptación del reasegurador se desvía de la oferta original formulada por la entidad aseguradora (siempre y cuando, no obstante, el oferente original no haya efectuado ninguna reserva en contrario respecto a su oferta). Como resultado, la entidad aseguradora cedente tiene cobertura inmediata de reaseguro por la participación en el riesgo así aceptada por el reasegurador¹⁰².

Una práctica especial del mercado de Londres es la utilización de *slips* de reaseguro. Un *slip* es un documento a ser firmado, sucesivamente, por varios reaseguradores. En este mercado, también se considera que un contrato de reaseguro es efectivo a la firma del *slip* por el reasegurador, el cual, al mismo tiempo, especifica la participación que asume. El posterior intercambio de documentos (*request notes* y *take notes*) es preciso, tan sólo, para documentar la transacción; no obstante, podrá resultar necesario el posterior envío de información adicional, especialmente, en los casos en que algún dato relevante (*material*) no haya sido incluido en el *slip*¹⁰³.

En su nota de aceptación el reasegurador, por lo general, hará referencia a la oferta de facultativo previamente enviada por la cedente, y no precisará repetir los detalles individuales especificados en dicha oferta. Los componentes del contrato de reaseguro facultativo pueden determinarse, por tanto, en base a la oferta, a la nota de aceptación y a las circunstancias concurrentes.

Aunque el contrato de reaseguro facultativo en sí, comienza cuando se produce la aceptación del reasegurador, la entrada en riesgo, es decir, el momento a partir del cual el reasegurador soporta el riesgo, podrá situarse en un instante anterior o posterior al de la aceptación. Debido a la dependencia del reaseguro respecto al riesgo original, el reasegurador no podrá estar en riesgo antes de la entrada en riesgo del seguro directo; aunque podrá no entrar en riesgo, hasta un instante posterior en el tiempo al de la entrada en riesgo del seguro directo. En este sentido, señala Gerathewohl, deben distinguirse dos casos fundamentales:

¹⁰² Para evitar casos de duda, especialmente en caso de posteriores modificaciones en la suma asegurada original, se suele expresar la participación del reasegurador, en los facultativos proporcionales, indicando la participación como porcentaje de la suma asegurada original y como cifra en valor absoluto.

¹⁰³ Esta práctica del mercado de Londres consistente en la firma de un *slip*, sucesivamente por varios suscriptores, a los que les permite establecer su propia participación puede ocasionar varios problemas, que se describen en Gerathewohl (ob.cit.Vol II, pág 43).

FORWARD REINSURANCE

En este caso, el riesgo cubierto por la póliza de seguro directo no ha tomado aún efecto en el instante en que el contrato de reaseguro facultativo toma efecto. Aunque, por tanto, la entidad aseguradora no soporta –todavía– ninguna responsabilidad, ya ha contratado por anticipado el reaseguro facultativo. Tan pronto como el riesgo original subyacente toma efecto, dicho contrato de reaseguro facultativo cobra existencia. El reaseguro facultativo se considera efectivo sólo si se cumple la condición absoluta¹⁰⁴ (*on the condition precedent*) de que el asegurador directo suscriba la póliza de seguro original en los términos y condiciones especificados, también, para el reaseguro facultativo. Señala el citado autor que un riesgo a ser reasegurado a una tasa de prima original del 2 por mil, por ejemplo, por el cual la entidad de seguro directo recibe, posteriormente, una prima de sólo el 1,8 por mil, no está cubierto por el contrato de reaseguro inicialmente previsto a la tasa más alta. Naturalmente, el riesgo podrá, entonces, ofrecerse de nuevo en reaseguro facultativo, a las nuevas condiciones; y el reasegurador decidirá, en base a sus directrices y principios de suscripción, si desea suscribir una participación, también, en las nuevas condiciones.

Idéntico enfoque es aplicable si la entidad de seguro directo y el reasegurador no han convenido aún todos los detalles relevantes del reaseguro facultativo habiendo el reasegurador, por tanto, emitido, tan sólo, una nota de cobertura provisional.

Una nota de cobertura provisional puede efectuarse con sujeción a un acuerdo posterior de todos los términos o de determinados términos, como la tasa de prima del riesgo a ser reasegurado. En este caso, el reaseguro facultativo devendrá efectivo, postula el citado autor, sólo cuando la entidad aseguradora cedente y el reasegurador alcancen un acuerdo respecto a los elementos aún pendientes.

En el mercado inglés se utilizan varias cláusulas para este propósito, como la cláusula “r.t.b.a.” (*rate to be agreed*). Por otro lado, señala Gerathewohl, un reasegurador podrá efectuar su aceptación sujeta o condicionada a la reserva de que la inspección del riesgo, desde la óptica

¹⁰⁴ Figuerol (2004) señala que los contratos de reaseguro en Inglaterra suelen incluir una serie de términos de debida observancia que pretenden ser una condición absoluta de la obligación de pago del reasegurador. Entre ellas, en la práctica inglesa se distinguen dos tipos de “conditions”: Las “*conditions precedents to liability*” que son aquellas cuyo incumplimiento determina, no la anulación automática del contrato, pero sí que el reasegurador quede exento de toda responsabilidad. El reasegurador no necesita acreditar que ha sufrido daño alguno. Aunque no haya sufrido ningún daño, podrá rechazar el siniestro como consecuencia del incumplimiento de la condición por parte de la cedente. Las “*ordinary conditions*” son aquellas cuyo incumplimiento meramente permitirá al reasegurador reclamar daños y perjuicios contra la cedente o compensar dichos daños con la cantidad que debe de pagar a la cedente.

del peligro de incendio, arroje un resultado satisfactorio, en cuyo caso la aceptación se estipulará sometida a “*subject to survey*”. Esto permite al reasegurador revisar su aceptación a la recepción del resultado de dicha inspección, y cancelar la aceptación si no resulta satisfactorio.

Para posibilitar que el reasegurador conozca su responsabilidad vigente, se requiere, en todos estos casos, que la entidad aseguradora informe de manera inmediata al reasegurador cuando el seguro directo haya sido efectuado o, por el contrario, cuando sus negociaciones con el tomador del seguro hayan fracasado.

RETROACTIVE REINSURANCE

En este caso, el riesgo original ha tomado efecto con anterioridad al efecto del contrato de reaseguro facultativo. En esas circunstancias, la entidad cedente y el reasegurador gozan de libertad para determinar si el riesgo reasegurado debe comenzar en el instante en que el reaseguro facultativo ha sido concertado, o si la cobertura facultativa debe ser retroactiva; en este caso, el riesgo del reasegurador facultativo comenzará en el mismo momento que el riesgo de la entidad aseguradora cedente.

2. Certidumbre contractual

Un informe de la IAIS (2006) enfatiza que una característica que viene predominando, desde hace mucho tiempo, en los mercados de seguros y de reaseguros no vida, radica en que la documentación de los contratos se encuentra con menor detalle y grado de formalización que en otras parcelas del sector de los servicios financieros. En el mercado de suscripción, los términos principales del contrato se resumen en un documento resumen o *slip*, aunque, sin embargo, el texto contractual de la póliza final, conteniendo los términos y condiciones en su integridad, se completa en un momento posterior. Dado que el alcance y cierre de un acuerdo respecto a los términos y condiciones de una póliza o programa de seguros industriales puede consumir un considerable período de tiempo, tal momento posterior acaece, con mucha frecuencia, tras la fecha de efecto de la cobertura o entrada en riesgo.

La situación de incertidumbre que se deriva, conlleva riesgos para todos los intervinientes en de la cadena de distribución: las entidades aseguradoras no saben con precisión qué cobertura han provisto y no pueden estar seguras, por tanto, sobre si mantienen suficiente capital frente al riesgo; los asegurados no tienen certidumbre sobre la cobertura; y los corredores se encuentran expuestos a riesgos de responsabilidad civil y de otra naturaleza.

Si bien estos riesgos se manifiestan, en primera instancia, a nivel de cada jurisdicción, la falta de certidumbre contractual conlleva, también, implicaciones internacionales. Cada jurisdicción es parte del mercado asegurador global, de mayor amplitud. La carencia de certidumbre contractual en un mercado puede originar riesgos similares a los anteriormente señalados para las entidades, sometidas a la regulación de otros mercados, con las que se lleven a cabo transacciones de seguro o reaseguro.

En el Reino Unido, la FSA, organismo no gubernamental regulador de todos los servicios financieros en ese país, planteó al sector asegurador británico el reto de tener dicha cuestión resuelta a finales de 2006. El énfasis de la autoridad se centró en la documentación contractual y en la necesidad de disponer de los términos y textos contractuales por adelantado, y no tanto en la certidumbre legal de la existencia del contrato en sí. El sector asegurador británico respondió a la exigencia mediante el desarrollo de Códigos de Prácticas y con el suministro de asesoramiento a las entidades, para la resolución del problema. En su informe relativo a la situación del mercado reasegurador a Noviembre de 2006, el IAIS (2006) reportó un buen desarrollo a lo largo de los 18 meses precedentes, así como el hecho de que una parte significativa de los contratos que se realizaban en el mercado de Londres ya lograban certidumbre contractual, reduciendo así los riesgos y aumentando la eficiencia del mercado.

En relación con la irregularidad en los redactados de los contratos de reaseguro, Sánchez Villabella (2004) subraya la deficiente situación que manifiesta en los contratos de tipo facultativo, en el que se pacta, como cualquier otro contrato, con una oferta mostrando los elementos mínimos del riesgo cedido; señalando que, por lo general, la cesión facultativa sigue los términos y condiciones de la póliza original. El documento contractual o extracto *slip* suele contener una remisión a tales “condiciones originales” o “*as original*”:

“Adicionalmente, las partes no pactan más que las condiciones esenciales de reaseguro.

La mayoría de las notas de cobertura de reaseguro, certificados o slips, desde el punto de vista del reaseguro, son de ahí, a menudo, buenos ejemplos de documentación contractual incompleta, cuando no imperfecta. En muchos casos, y en especial, los referidos a contratos facultativos, las partes no tienen la intención de emitir un condicionado. En efecto, con el reaseguro facultativo, estamos casi en presencia de un contrato verbis, en el que sólo la aceptación del riesgo ofertado se manifiesta expresamente y los demás usos del reaseguro se dan por sentados”. Sánchez Villabella (2004, pág. 3)

Con el propósito de aportar soluciones prácticas para el incremento de la seguridad jurídica, mediante una más prolija documentación de los contratos de reaseguro facultativo, Alarcón et al. (ob. cit.), en el entorno del mercado español, proponen un sistema simplificado de documentación de los pactos que, en tres fases diferenciadas, no altere las prácticas al uso. El sistema se recoge en el anexo 7.7.

1.3 Aseguramiento internacional

- Programas internacionales de seguros

En el ámbito de los seguros de incendios y lucro cesante de una gran corporación industrial, una clara diferencia entre un programa de seguros y de gerencia de riesgos a nivel nacional, y uno a nivel multinacional o global, es que éste requiere acuerdos e instrumentos mercantiles para cubrir los riesgos del grupo industrial dondequiera que se localicen en el mundo.

En el complejo entorno global en el que actualmente se desenvuelven las empresas, la gestión empresarial internacional posibilita comportamientos y actuaciones que, prácticamente, especifican a cada organización, haciendo más compleja su caracterización y generando un altísimo grado de heterogeneidad entre las empresas internacionales (Villareal, 2005).

Las posibilidades de los programas globales de seguros se proyectan a las organizaciones empresariales que tienen activos productivos e instalaciones en diversos países, pues temas como el idioma, la legislación, la practica aseguradora y otras singularidades locales entran en escena para complicar el escenario y los objetivos.

Una de las funciones de un programa internacional de seguros y de gerencia de riesgos para una gran corporación industrial es la de facilitar a la casa matriz el control centralizado de los riesgos que amenazan a la organización internacionalmente, de forma que se reduzca el coste de los riesgos.

Risk & Insurance Research Group Ltd. (1999) ha investigado los problemas a los que se enfrentan oferentes y demandantes de programas de seguros que protejan los intereses multinacionales de corporaciones industriales, y las cuestiones derivadas de la instrumentación de los mismos, exponiendo una serie de consideraciones:

- Las empresas que no tienen operaciones o exposiciones en el exterior de su país de residencia tienen unos programas de seguros mas limitados geográficamente.
- Una empresa verdaderamente global no se divide a sí misma en división nacional o doméstica y división internacional. En su lugar, tiende a contemplarse como una compañía doméstica de ámbito mundial con un sistema de gestión matricial que busca equilibrar responsabilidades funcionales por territorios y líneas de productos.
- Puede argumentarse, desde la misma perspectiva, que una empresa de ámbito nacional no debería dividir sus operaciones en oficina central y divisiones regionales. En su lugar, si adopta un enfoque global, se definiría como “una compañía regional de ámbito nacional, con un sistema de gestión matricial que persigue equilibrar responsabilidades funcionales por regiones y por líneas de producto”.
- El punto central de un programa de seguros global puede radicar en el logro de unos estándares de gestión uniformes y en la instrumentación, en la medida de lo posible, de los objetivos empresariales a lo largo de todas las operaciones; con independencia de si la dispersión de tales operaciones tiene ámbito regional o internacional, optimizando las economías y eficiencias que fluyen del control centralizado y de la capacidad agregada de negociación en la compra de protección aseguradora.
- El programa de seguro global debería operar, exactamente, de la misma manera que la “gestión” de una operación global. Ello significa que su objetivo debería ser el control centralizado de los seguros y de los instrumentos de gestión de riesgos del grupo, con énfasis en el esfuerzo de integración de las partes y en el control de las interdependencias, permitiendo a las filiales u operaciones locales un nivel pactado de independencia, sólo sacrificado cuando resulte evidente –desde la perspectiva del centro- que los intereses del grupo se ven mejor servidos por decisiones que tienen en cuenta “la suma de las partes” y las interdependencias y oportunidades que las mismas generan.
- La adquisición de coberturas de seguro y los métodos de gestionar los riesgos han sido analizados por las empresas multinacionales a los largo de los últimas décadas, y muchas descubrieron que tales adquisiciones y métodos habían escapado del control y de la planificación corporativa, lo que desencadenó el desarrollo de los programas multinacionales de seguros. Su principal característica se centra en una decisión gerencial a nivel de grupo, consistente en que la situación de los riesgos y la contratación de las protecciones

aseguradoras deben controlarse centralizadamente. Risk & Insurance Research Group Ltd (ob. Cit. pag. 5) subraya:

“El grupo empresarial típico reconoce que, en relación con la financiación de riesgos, precisan aplicar determinadas políticas de seguro a nivel mundial, generando con ello una demanda de suscripción y servicios para sus programas multinacionales. Existe asimismo, por tanto, la necesidad de procurarse una capacidad sana - a nivel mundial- en el ámbito de la suscripción y de los servicios aseguradores.

El grupo debe tener pólizas que le proporcionen:

- *Cobertura uniforme o necesaria para la totalidad del grupo (póliza master).*
- *Coberturas locales de acuerdo con las necesidades y usos locales.*

El propósito de la póliza master es rellenar los huecos o déficit de cobertura que puedan existir en las pólizas locales, para dotar al adquirente del programa de seguros de la confianza de que el estándar de cobertura que él considera necesario para su empresa tiene validez y alcance para todo el grupo”.

En este ámbito, merece destacarse la aportación de Posey (2003), quien ha abordado la investigación –en el entorno del mercado norteamericano- de la competencia, de la formación de precios y de los *switching costs* o costes de cambiar de aseguradora en el mercado de grandes riesgos industriales. El autor destaca que sólo un reducido número de aseguradoras tienen aptitud para asegurarlos; y que las corporaciones industriales que aseguran su patrimonio contra daños, incurren en costes al cambiar de una aseguradora a otra, por diversas razones. Algunos se originan al principio de la relación entre la entidad aseguradora y el grupo empresarial asegurado, permaneciendo a lo largo de tal conexión. Entre tales costes se encuentran los de transferir datos al sistema informático de la aseguradora, para que ésta pueda llevar a cabo, entre otras funciones, el necesario registro y seguimiento de la experiencia siniestral de la empresa asegurada; o los costes de aprendizaje de los procedimientos de la aseguradora para llevar a cabo las tareas de ajuste de siniestros rutinarios o de frecuencia. Sobre la singularidad y densidad del proceso de contratación, señala:

“En este mercado, la prima es con frecuencia intensamente negociada a nivel de cada grupo empresarial en particular”. (Posey, ob. cit., pág. 30)

- *Programas con cautiva*

1. Facultativo y textos contractuales

Gerathewohl (ob. cit., Vol II, pag. 11) señala que una de las razones que hace que el reaseguro facultativo¹⁰⁵ sea suscrito, en la práctica, por las compañías reaseguradoras¹⁰⁶ está estrechamente vinculada a la necesidad de respuesta, por parte de las entidades aseguradoras, a la demanda de las corporaciones multinacionales con grandes riesgos industriales:

“El reaseguro facultativo sirve como instrumento en la producción de seguros para grandes riesgos cuando las pólizas de seguro deben hacerse a medida, digamos, de las necesidades de la empresa multinacional, incorporando con ello condiciones y primas que otorgan la debida consideración a la situación específica y particular de la empresa. Dada la naturaleza individualizada de tales seguros, y teniendo en cuenta la dimensión y complejidad de tales riesgos, que hacen incluso más necesaria la confección de una cobertura de corte preciso, el reaseguro individual (facultativo) sin la utilización de un tratado obligatorio podrá ofrecer una solución satisfactoria, a la par que acompañada de la ventaja colateral de la función comunicativa del reaseguros facultativo”.

Esta utilización del reaseguro facultativo, por su aptitud para adaptarse a las particularidades de cada caso, como vehículo para materializar la transferencia de riesgos desde las aseguradoras locales corresponsales – que proporcionan cobertura a las filiales internacionales de las corporaciones industriales, mediante la réplica¹⁰⁷ de los términos y condiciones de la póliza de la aseguradora del programa- y posibilitar la instrumentación de programas internacionales, es expresada por Sánchez Villabella (2002, pág. 129) cuando, en el contexto del nacimiento de las entidades cautivas en Estados Unidos, señala:

“El reaseguro facultativo adquirió una particular significación en los Estados Unidos, como una necesidad para hacer fronting a aseguradores cautivos con ubicación fuera de este país o con domicilio dentro de otro estado de la Unión Americana y que carecían de la preceptiva

¹⁰⁵ En adición al reaseguro por tratado, que mantiene una posición predominante.

¹⁰⁶ El peso específico del reaseguro facultativo en el negocio global de las reaseguradoras oscila entre el 5% y el 20%, siendo los principales ramos de actividad los relativos a incendios y lucro cesante de riesgos industriales.

¹⁰⁷ Con las adaptaciones, limitaciones o restricciones impuestas, en su caso, por la legislación local, que pueden subsanarse mediante cláusulas DIC y DIL en la póliza máster de la aseguradora que centraliza el programa.

autorización por parte de la administración para operar en el territorio de localización del riesgo cautivo”.

En línea similar, McNamara (1998, pág. 95 y ss.), analizando las particularidades del *fronting* como instrumento para la implementación de programas de seguros para corporaciones multinacionales con cautivas, indica que un contrato de reaseguro¹⁰⁸ especifica los términos y condiciones del pacto entre la cautiva y la entidad aseguradora, que centraliza el programa para ceder, o retroceder, en su caso, a la cautiva en *fronting*; y remarca la importancia de que refleje exactamente las intenciones de las partes, cuestión que adquiere una importancia crucial. En esencia, señala el autor, “*se trata de contratos de reaseguro estándar, estructurados en línea con los acuerdos normales de mercado y conteniendo una cláusula follow the fortunes y una cláusula de pago simultáneo*”, y destaca los siguientes rasgos característicos:

- a) Normalmente, las entidades que realizan cesiones –o, en su caso, retrocesiones– en *fronting* para las grandes multinacionales insisten en retener la dirección y control en la gestión de siniestros, al objeto de proteger sus intereses en caso de conflicto. Pueden surgir conflictos sobre la interpretación de un texto contractual en caso de siniestro. Por ejemplo, una entidad reaseguradora cautiva y su corporación industrial matriz podrían querer pagar un siniestro en circunstancias en las que una observación estricta de los términos de cobertura de la póliza determinaría la exclusión. En el caso de muchas grandes cautivas se incluye una “cláusula de cooperación” en siniestros.

Cuando, en última instancia, la entidad aseguradora *fronting* mantiene control del siniestro¹⁰⁹, algunos contratos de reaseguro para la cesión a cautivas en *fronting* incluyen una cláusula *cut-through* que, en esencia, en función de su literal dentro del contrato, permite a la cautiva pagar un siniestro directamente al asegurado en unas condiciones predeterminadas; o permite a la entidad aseguradora cedente circunvalar a la cautiva y percibir el reembolso de los siniestros directamente de los retrocesionarios de la cautiva. Muchas jurisdicciones no reconocen estos acuerdos, por lo que su utilización efectiva puede quedar restringida.

- b) En la negociación de los contratos de reaseguro en el contexto de los programas con cautivas, adquiere una importancia capital considerar

¹⁰⁸ O de retrocesión, cuando la entidad aseguradora *fronting* es, a su vez, aceptante en reaseguro de los riesgos de las filiales internacionales de la corporación industrial, que le son cedidos por las aseguradoras corresponsales en el extranjero.

¹⁰⁹ Sin que exista en el contrato de reaseguro, o de retrocesión, por tanto, “cláusula de control de siniestros” a favor de la cautiva.

que la aseguradora *fronting* está asegurando y reasegurando, por lo general, a sociedades del mismo grupo empresarial, pudiendo estar el acuerdo respaldado –garantizado, a través de una serie de instrumentos mercantiles colaterales¹¹⁰- por la entidad matriz cabecera de la corporación industrial propietaria del interés asegurable y, a su vez, de la cautiva. En caso de conflicto, especialmente en un escenario de gran siniestro, dicha entidad matriz puede ejercer control sobre el asegurado reclamante.

- c) La convergencia entre el texto contractual de reaseguro, emitido por la cautiva, y el de la póliza o pólizas de seguro, que nutren la retrocesión a aquél, adquiere un papel crucial. En aras a un enfoque consistente, la cautiva, retrocesionaria de la aseguradora dirigente del programa, debiera aceptar los términos de cobertura que constituyen la base de las réplicas a desdoblar por las compañías de seguros corresponsales –en forma de “pólizas locales”- para instrumentar el programa de manera sólida y fiable.

Una de las tareas más onerosas a desarrollar por la entidad aseguradora es, precisamente, la conversión del texto contractual de reaseguro¹¹¹, y/o retrocesión, según el caso, emitido por la cautiva, en una póliza de seguro directo¹¹² que sea válida y apropiada para todos los países del programa. Y replicar ésta, a nivel de cada país, en su lengua local, adaptada a legislación propia, para su entrega –por las aseguradoras corresponsales- al representante de la filial internacional concernida de la corporación industrial. Esta tarea puede exigir una cantidad considerable de tiempo y esfuerzo. La entidad aseguradora dirigente o catalizadora, en cuyo seno converge el programa internacional de seguros de daños y lucro cesante, y que instrumenta en *fronting* la retrocesión hacia la cautiva, necesita reflejar –en forma de póliza de seguro, o en su caso, de reaseguro aceptado a las aseguradoras corresponsales- de la forma más exacta posible, la cobertura de reaseguro, en forma de retrocesión, proporcionada por la cautiva.

Dada la variedad de legislaciones y normativa aseguradora que entran en juego en un programa multinacional de seguro de incendios y lucro cesante, no siempre resultará posible replicar la cobertura:

“En estos casos es importante obtener la aprobación de la cautiva a los textos de las pólizas de seguro directo emitidas a nivel nacional y

¹¹⁰ Tipo *Comfort letters*, Cartas de Crédito, Garantías etc.

¹¹¹ Emitido, normalmente, en lengua inglesa.

¹¹² O de reaseguro aceptado, en su caso, a las aseguradoras corresponsales en el extranjero.

su asunción expresa de toda desviación que pueda producirse o manifestarse respecto a su cobertura, especialmente cuando el texto contractual de la póliza local es más amplio que el de su cobertura de reaseguro. En estas circunstancias la cautiva decidirá si asume los riesgos adicionales por cuenta propia o si segrega del programa al país o territorio en cuestión; solicitando a la filial concernida, en este caso, que contrate la cobertura de incendios y lucro cesante en el mercado doméstico, al margen del programa internacional de seguros de la matriz” (McNamara, ob. cit., pág. 97).

- d) En los años de formación del mercado de cautivas era muy usual que la aseguradora *fronting* asumiese una retención de las pólizas emitidas en los distintos territorios. Desde el punto de vista de la cautiva, tal retención prestaba legitimidad a la transacción y aportaba un elemento de transferencia del riesgo a la misma. Por ello, se solía insistir en que la entidad aseguradora *fronting* asumiese un porcentaje de participación en el programa. Inicialmente, las entidades, en general, estaban dispuestas a asumir un porcentaje oscilaba entre un 5% y un 10% del riesgo, con cesión del porcentaje restante a la cautiva.¹¹³

Otra de las razones por las que las cautivas requerían una retención por parte de la entidad aseguradora era la tendencia a creer que si ésta asumía una retención, no relajaría el rigor en la liquidación de siniestros.

A la hora de establecer su retención la entidad aseguradora *fronting* sigue, por lo general, los términos y condiciones económicas (tasas de prima) del reaseguro de la cautiva, salvo que su actuación como cedente o, en su caso, retrocesionaria, se limite tan sólo, por circunstancias, a una parte del programa mundial respecto del cual se han calculado las tasas de prima ofertadas; y perciba que su posición sesgada se ve perjudicada por la aplicación de algún criterio arbitrario de reparto de la prima total del programa o *premium allocation*, que le asigne una prima inferior a la que le correspondería de acuerdo con la naturaleza del riesgo o riesgos individuales¹¹⁴ para cuyo aseguramiento, integrado en un programa mundial, brinda soporte contractual.

¹¹³ La legislación española, a través del artículo 57 del TR LOSSP (Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre) dispone que *“las entidades aseguradoras y de reaseguros establecerán sus planes de reaseguro de tal modo que los plenos de retención correspondientes guarden relación con su capacidad económica para el adecuado equilibrio técnico-financiero de la entidad”*.

¹¹⁴ Plantas e instalaciones industriales aseguradas nacional e internacionalmente.

2. Variables cualitativas

La administración de los programas es la variable cualitativa más valorada por las corporaciones industriales a la hora de seleccionar la aseguradora que instrumentará su programa internacional de seguros de incendios y lucro cesante.

Un estudio comparativo llevado a cabo en 1997¹¹⁵ entre corredores y gerentes de riesgos en el Reino Unido, donde se les preguntaba qué factores consideraban de mayor importancia a la hora de elegir una entidad aseguradora para instrumentar coberturas de seguros para empresas transnacionales, puso de manifiesto que los gerentes de riesgos citaron “Capacidad Internacional” con un peso del 25% y “Capacidad de Servicio a nivel Global” con un peso del 11%; los corredores, por otro lado, citaron “Control de la red de corresponsales” con un peso del 20%; Servicios territoriales con un peso del 16% y “Capacidades internacionales” con un peso del 12%. Los resultados del estudio se sintetizan en la tabla nº 7:

Tabla nº 7

GERENTES DE RIESGOS	1997 (% de 55)	1993 (% de 50)
Seguridad Financiera	38 %	34 %
Capacidad Internacional	25 %	28 %
Servicio/Servicios Globales	11 %	10 %
Flexibilidad	9 %	8 %
Recomendación del corredor	4 %	0
CORREDORES	1997 (% de 25)	1993 (% de 75)
Control de red de corresponsales	20 %	5 %
Seguridad Financiera	16 %	23 %
Precio	16 %	7 %
Servicio / Servicio territorial	16 %	9 %
Flexibilidad	12 %	7 %
Capacidad Internacional	12 %	28 %

Fuente: Risk & Insurance Research Group Ltd

¹¹⁵Risk & Insurance Research Group (1997): *Study of risk manager/broker opinions of multinational programs*, a través del cual se obtienen indicaciones sobre cómo han evolucionado a lo largo de los años los servicios del mercado de seguros para empresas multinacionales, comparando el estudio realizado en 1997, sobre una muestra de 55 gerentes de riesgo con base en el Reino Unido y de 25 corredores del mercado de Londres, con el realizado en 1993, sobre una muestra de 25 gerentes de riesgos y 75 corredores del mercado de Londres.

Todas estas parcelas están relacionadas con la habilidad de la entidad aseguradora *fronting* para administrar un programa de seguros multinacional. Aunque el citado estudio no se refería expresamente a cautivas “*es probablemente seguro admitir que muchas de las empresas entrevistadas tenían una cautiva en su organización*” (McNamara, ob. cit., pág 99). La capacidad para administrar programas internacionales se perfiló como el factor más importante –para corredores y gerentes de riesgo- a la hora de elegir una entidad aseguradora.

Desde la perspectiva de McNamara (ob. cit.) los servicios que una corporación industrial espera del oferente de un programa multinacional de seguros de incendios y lucro cesante con cautiva, se traducen en:

- Capacidad Global de Servicio
- Administración y sistemas de procesamiento centralizados.
- Velocidad en el flujo de tesorería.

CAPACIDAD GLOBAL DE SERVICIO

En los programas de seguros multinacionales la entidad aseguradora *fronting* debe poder llegar a todos los territorios del mundo. Por su naturaleza, las compañías multinacionales pueden tener operaciones en los cinco continentes, por lo que precisan de aseguradoras *fronting* que puedan satisfacer las exigencias derivadas de su ámbito de implantación geográfica.

ADMINISTRACIÓN Y PROCESAMIENTO CENTRALIZADOS

El reporte centralizado de información a la cautiva y la administración centralizada son elementos críticos para el funcionamiento de los programas internacionales de seguros, dada la enorme complejidad que representaría, desde el punto de vista de la cautiva, la recepción de múltiples cesiones de reaseguro de las diversas entidades del programa. Ésta, en aras a simplificar el flujo documental (diferentes formatos e idiomas en las pólizas de seguro locales) y monetario generado por sus entidades corresponsales, debe asumir la recepción de tales cesiones, actuando como reaseguradora de las mismas y de retrocedente hacia la cautiva.

En relación con el tamaño creciente de los riesgos y la simplificación de la gestión del reaseguro facultativo, Gerathewohl (ob. cit., Vol II, pag. 9) señala:

“El reaseguro facultativo, cuya importancia había decrecido en la primera mitad del siglo XX a favor del reaseguro por tratado, ha recuperado mayor significación durante las últimas décadas como consecuencia del tamaño creciente de los riesgos, resultante de las tendencias general en el espectro económico y tecnológico. Gracias a la estandarización del negocio que, entretanto, ha acaecido, la administración del reaseguro facultativo también se ha simplificado con la correspondiente reducción del trabajo y los costes”.

En este contexto, uno de los principales factores que pueden contribuir hacia el éxito de una administración centralizada es la disposición de sistemas de administración de reaseguro, que permitan a la corporación industrial facilidades de conexión y que posibiliten acceder a los sistemas o alternativamente, la descarga de su propia información vía Internet. La ventaja que se derivarán para las empresas industriales y sus cautivas es la posibilidad de resolver todas las incidencias en un único punto. Ello garantizará la existencia, en un solo punto, de una base de datos que se alimente de todo el conocimiento adquirido de los distintos territorios. Desde el punto de vista de la entidad aseguradora dirigente del programa, este grado de administración centralizada proporcionará la masa crítica que le permita racionalizar las operaciones, estandarizar los procedimientos y obtener una ventaja competitiva. Todos los elementos que se requieren para coordinar la emisión de pólizas, el reaseguro, la *security*, la emisión de pólizas locales con respeto de la normativa local, la tramitación de siniestros y flujo de dinero para los clientes más grandes, debieran converger en dicho punto (McNamara).

RAPIDEZ EN EL FLUJO DE FONDOS

Los flujos de tesorería constituyen la sabiduría de un programa de seguro de daños y lucro cesante para una corporación industrial con cautiva. La efectividad en el cobro de las primas de seguro a nivel de cada uno de los países en los que se instrumenta la cobertura es crucial para posibilitar que la cautiva construya su patrimonio, pague los siniestros y cumpla con las fechas y compromisos de pago de primas de su programa de retrocesión.

El control de cambios es uno de los instrumentos empleados por los gobiernos para corregir periodos de desequilibrio en sus balanzas de pagos. *“Desde 1929 pocos países han podido escapar a alguna forma de control de cambios de divisa”* (Chartered Insurance Institute, ob. cit, pag. 3/7). Muchos países y regiones han experimentado un proceso de liberalización de sus mercados de reaseguro, haciendo posible una mayor transferencia de riesgo hacia el exterior vía reaseguro y, en consecuencia, una mayor capacidad de exportación de las primas. En adición, la normativa de control de cambios se ha relajado en muchos países con

restricciones tradicionalmente fuertes, garantizando que las primas pueden ser exportadas con mayor rapidez.

Las entidades aseguradoras directoras de programas actualizan continuamente sus sistemas para permitirles identificar, al instante, el momento en que registran los cobros de las primas, sea en seguro directo o en reaseguro aceptado; y poder así proceder, sin dilación, a los correspondientes pagos de reaseguro o, en su caso, de retrocesión, que cancelen las deudas con reaseguradores. La tecnología se configura, de esta manera, como un elemento relevante en la gestión del capital circulante en las entidades aseguradoras de grandes riesgos:

“No es inusual descubrir que algunas de las principales aseguradoras oferentes de este tipo de soluciones para cautivas garantizan a las corporaciones demandantes de servicio la transferencia de todos los pagos de su programa en el plazo de diez días a contar desde el momento en que la oficina local de la aseguradora –emisora de la póliza nacional- ha recibido la prima de seguro directo” (McNamara, ob. cit., pág. 100).

2. FONDO DE MANIOBRA Y CRÉDITOS Y DEUDAS POR REASEGURO: ELEMENTOS A CONSIDERAR

Consideraremos aquellos elementos que, en el marco expuesto en la introducción del trabajo¹¹⁶, encuentran su reflejo en la cuenta *“400 Acreedores y deudores por reaseguro cedido y retrocedido”* del Plan de Contabilidad de las Entidades Aseguradoras (PCEA), cuyo contenido queda descrito de la siguiente manera:

“Deudas y créditos con reaseguradores, como consecuencia de la relación de cuenta corriente establecida con los mismos por razón de operaciones de reaseguro cedido o retrocedido.

Figurará en el activo o en el pasivo del balance, según que el saldo con cada reasegurador sea respectivamente, deudor o acreedor.”

La cancelación total o parcial del saldo con los reaseguradores se produce:

- Mediante una salida de tesorería que cancela el pasivo circulante no técnico (deudas con reaseguradores).

¹¹⁶ Vid. Capítulo 1, págs. 8 y 9

- Mediante la entrada de las remesas remitidas por los reaseguradores, que sustituyen la inversión de la entidad en activo circulante no técnico (créditos frente a reaseguradores) por tesorería¹¹⁷.

2.1 Libertad de las partes contratantes en el Reaseguro

La forma de regular el contrato de reaseguro por los distintos países puede ser clasificada en tres categorías (Sánchez Villabella, 2002, pág. 51):

- Una serie de países cuentan con leyes o reglamentos que mencionan el reaseguro de forma negativa, en el sentido de que las normas o leyes sobre el contrato de seguro no serán de aplicación al contrato de reaseguro.
- En otro grupo de países las leyes se limitan, en concreto los códigos de comercio, a declarar que el reaseguro es lícito en el ámbito del seguro marítimo, no regulándose más que el hecho de que el asegurador pueda reasegurar, total o parcialmente, los riesgos asumidos; que el reaseguro se pueda contratar a las mismas o distintas condiciones del seguro directo; y que la prima de reaseguro pueda ser mayor, menor o la misma del seguro directo.
- En el tercer grupo, postula el autor, se sitúan los países cuyas leyes, con frecuencia, contienen amplias disposiciones sobre el reaseguro o tratan cuestiones detalladas de las relaciones entre asegurador y reasegurador o, en ocasiones, la responsabilidad del asegurador frente al asegurado en el supuesto de la contratación del reaseguro; especialmente, si de la misma nace una relación jurídica entre asegurado y reasegurador.

En opinión de Sánchez Calero (2005) la Ley española¹¹⁸ tiene la voluntad de dejar un amplio cauce a la libertad de las partes contratantes en el reaseguro, pudiendo encontrarse diversas razones justificativas de dicha finalidad, señalando que:

- a) La Ley española no considera necesario que el reasegurado –que ha de ser necesariamente un asegurador- deba recibir una especial tutela como contratante más débil, dado su carácter profesional. La LCS¹¹⁹

¹¹⁷ O, en su caso, mediante el reconocimiento de la pérdida por la parte del crédito que resultase definitivamente incobrable de los reaseguradores.

¹¹⁸ A través del artículo 79 de la Ley 50/1980 de Contrato de Seguro.

¹¹⁹ En su artículo 2.

no hizo distinción –en su redacción original- a la hora de tutelar al asegurado según su potencia económica, sino más bien tuvo en cuenta la situación en que se encuentran los contratantes a la hora de conocer la normativa contractual y su alcance en materia de seguro. Por ello, al ser el reasegurado un asegurador, la Ley considera que se encuentra en una situación de igualdad con relación al reasegurador.

- b) Resulta clara la especialidad del contrato de reaseguro –modalidad del de seguro- y la necesidad de adaptación de sus normas generales a sus peculiares características. De ello deriva que la Ley española consienta¹²⁰ la posibilidad de derogar sus disposiciones generales en cuanto sea necesario para que el reaseguro cumpla su función.
- c) El carácter internacional del contrato de reaseguro constituye un fundamento de la norma del artículo 79 de la LCS, que exige que se sobrepongan las normas convencionales pactadas entre los aseguradores y los usos de la práctica internacional sobre una normativa específica:

“Los aseguradores de todos los países han tratado de huir de la normativa específica del contrato de seguro de su propio país, para adaptarla a las exigencias de la práctica del mercado internacional del reaseguro. Lo que ha dado lugar a unos usos de carácter internacionales en materia de reaseguro –que forman una manifestación importante del derecho no escrito- y también de una disciplina convencional recogida en cláusulas uniformes, algunas de ellas bastantes generalizadas, pero que, sin embargo, no han alcanzado en algunos aspectos una aceptación completa..... Pero parece claro que uno de los fundamentos del artículo 79 puede encontrarse precisamente en el respeto a la autonomía de la voluntad impuesta por la internacionalidad del reaseguro, que ha dado lugar a una disciplina usual y convencional, que no puede identificarse con la normativa de un concreto país, lo que resulta incompatible con la existencia de normas estatales sobre el contrato de reaseguro de carácter imperativo.” (Sánchez Calero, 2005, pág. 1638)

- *Primas a pagar por cesiones o retrocesiones*

Romero Matute (2001) señala que, al asumir parte de las eventuales consecuencias económicas que se derivan de los contratos de seguro a cargo del reaseguro, el reasegurador presta un servicio –la cobertura del riesgo reasegurado- a cambio del cual recibe una remuneración; y que el

¹²⁰ Artículo 79 de la Ley 50/1980 de Contrato de Seguro.

abono de la prima, como en cualquier otro seguro, constituye la obligación principal de la aseguradora.

“El abono de la prima habrá de cumplirse en los términos, forma y medios previstos en el contrato” (Romero Matute, 2001, pág. 547)

Como resultado de la autonomía jurídica de los contratos de seguro y de reaseguro, indica la autora, el reasegurado ha de abonar la prima de reaseguro independientemente de que le haya sido ya abonada la prima o primas del seguro o seguros reasegurados. En tanto que el riesgo asegurado y el riesgo reasegurado son distintos, cada uno tiene su propia compensación económica.

En la LCS la obligación del pago de la prima que tiene el tomador del seguro tiene, en buena parte, carácter dispositivo, remitiéndose expresamente, en cuanto a su régimen, a lo estipulado en la póliza (Sánchez Calero, 2005).

Dado el carácter esencial del pago de la prima, todos los contratos de reaseguro regulan el sistema del cálculo del precio de la cobertura reasegurativa, así como el régimen al que se somete su abono, según señala Romero Matute (2001, pág. 550) quien, en adición, puntualiza lo siguiente:

1. El sistema utilizado para el abono de la prima o primas de reaseguro se prevé normalmente en los propios contratos, en los que se suele incluir una cláusula donde se establece un pacto de cuenta corriente y se regula el modo y el tiempo en que se realizará el abono de los distintos créditos recíprocos, incluidas las primas, que surgen de toda relación de reaseguro.
2. No obstante, en algunos contratos se pacta expresamente el abono de la prima por anticipado. En los reaseguros facultativos ello es bastante usual, en tanto que el precio de la cobertura se determina en el momento de la conclusión del contrato y puede perfectamente pactarse su abono:
 - Mediante una prima única, pagadera por anticipado o a plazos.
 - Mediante primas periódicas correspondiéndose con cada periodo de cobertura, pagaderas de una vez o a plazos.
 - Recurriendo al sistema de contabilización de cuenta corriente.
 - En las coberturas no proporcionales, en las que se suele pactar una prima inicial, también es frecuente que la misma se abone, al menos parcialmente, al inicio de la cobertura reasegurativa. Sin embargo, al

margen de tal prima inicial, en los tratados de reaseguro no se establece, al inicio de la cobertura, el importe exacto de la misma, sino que, dada la variabilidad del riesgo reasegurado, lo que se pacta son criterios de determinación de la misma; criterios muy diferentes según la modalidad de cobertura pactada. Así, en los tratados proporcionales, expresa Romero Matute, tan sólo en la medida en que se vaya conociendo el importe de la prima debida por cada aplicación del tratado, será exigible su abono. Por ello, el sistema de cuenta corriente se presenta como el más adecuado para saldar las cuentas que continuamente surgen de una relación de reaseguro general.

En el ámbito específico del reaseguro facultativo, Gerathewohl (ob. cit., Vol II) sostiene que, como norma general, la entidad aseguradora cedente debe enviar al reasegurador un boletín o *bordereaux* individual y una cuenta individual para cada riesgo reasegurado facultativamente. El boletín o *bordereaux* es una notificación enviada al reasegurador, tras la conclusión del pacto de reaseguro facultativo, haciendo constar la responsabilidad asumida por el reasegurador y la prima a pagar por la cedente¹²¹; o, en su caso, los siniestros a pagar por el reasegurador¹²². Los *bordereaux* no constituyen, por tanto, una oferta de reaseguro facultativo.

En principio, la prima de reaseguro es pagadera *upon formation* del contrato de reaseguro facultativo, salvo que el reaseguro se haya contratado a términos y condiciones originales *as original*, incluyendo los pagos de prima, y la póliza de seguro especifique un modo de pago concreto. A veces, las partes del contrato de reaseguro facultativo convienen términos de pago específicos, como ocurre en el Reno Unido y Norteamérica donde, con frecuencia, se estipula que la prima de reaseguro sea pagada por la cedente antes de una fecha determinada, siendo dicho pago “en tiempo” una condición para la validez de la cobertura proporcionada. El propósito de este procedimiento es proteger al reasegurador de retrasos en el pago. Una cláusula típica de este tipo podría ser del siguiente tenor:

“Esta aceptación está sujeta a la recepción de las instrucciones de cierre en el plazo de 90 días así como a la recepción de la prima en el plazo de 180 días desde la fecha de asunción de responsabilidad” (Gerathewohl, ob. cit., Vol. II, pág. 63).

¹²¹ En el caso de los denominados *bordereaux* de cesiones o de prima

¹²² En el caso de los denominados *bordereaux* de pago de siniestros

- *Siniestros a cobrar de reaseguradores o retrocesionarios*

La Ley 50/1980 de Contrato de Seguro expresa que el asegurado podrá “en todo caso, exigir la totalidad de la indemnización a dicho asegurador¹²³”. Es éste quien está obligado con el asegurado y quien, si se produce el siniestro, habrá de pagar la indemnización, en la forma convenida.

Es frecuente que, en los tratados de reaseguro, se establezca el deber del asegurador-reasegurado de comunicar al reasegurador los siniestros de relativa importancia lo antes posible; e incluso que el reasegurador pueda ser consultado sobre la liquidación del siniestro. Pero sin que esa participación pueda determinar, en principio¹²⁴, si el asegurador ha de pagar o no, ya que es el reasegurado quien tiene el poder de gestión sobre el contrato de seguro en el que aparece como asegurador, estando el reasegurador, por otro lado, obligado a pagar al reasegurado si éste ha decidido liquidar el siniestro (Sánchez Calero, 1997, pág. 107).

El régimen y alcance de la obligación del reasegurador vendrán determinados por lo establecido por las partes en el contrato de reaseguro, y la prestación del reasegurador vendrá condicionada por los criterios que dominen la modalidad o tipo de contrato de reaseguro de que se trate, según Sánchez Calero (1997, pág. 111 y ss.). Subrayando que – en el ámbito de la legislación española- el contrato de reaseguro no es sino una modalidad del contrato de seguro, el autor indica los trazos más relevantes de la obligación del reasegurador:

1. El nacimiento de la obligación del reasegurador de indemnizar al reasegurado presupone:
 - la existencia de un contrato de reaseguro válido;
 - que se haya producido el evento previsto en el contrato;
 - que no exista ningún hecho que extinga el derecho del reasegurado.
2. La determinación de la cuantía de la indemnización dependerá de los términos del contrato de reaseguro.

En base a la relación de confianza en que se sustenta el contrato de reaseguro, expresa el citado autor, el reasegurador se compromete a pagar al reasegurado sobre la base de las notificaciones de la liquidación de los siniestros efectuadas por éste, lo cual implica generalmente que ha de entregar al reasegurador determinada

¹²³ Artículo 77.2

¹²⁴ Salvo la existencia en el contrato de reaseguro de una “cláusula de control de siniestros”.

documentación. Con frecuencia, el reasegurador se reserva la opción de examinar las liquidaciones llevadas a cabo por el asegurador frente a sus asegurados, pero sin que ello implique rehuir o demorar el pago de la proporción que le corresponde en el siniestro y en los gastos habidos. Se dice, indica Sánchez Calero, que con la presentación de los documentos por parte del reasegurado, se cumple con el deber de probar la existencia del siniestro, de forma que recae sobre el reasegurador la prueba de que se ha producido dolo o culpa grave por parte del reasegurado en la liquidación.

En ocasiones, señala el autor, se establece en las cláusulas del contrato de reaseguro unas facultades amplias de control¹²⁵ o vigilancia del reasegurador sobre el proceso de liquidación del siniestro llevado a cabo por el asegurador-reasegurado respecto a su asegurado¹²⁶. Sánchez Calero (1997, pag. 113) cita -a título de ejemplo- una cláusula, del siguiente tenor:

“A pesar de que cualquier pacto existente pudiera indicar lo contrario, es una condición previa para la admisión por parte del reasegurador de cualquier responsabilidad bajo esta póliza que: a) el reasegurado avise inmediatamente a los reaseguradores de cualquier siniestro u ocurrencia que pudiera dar origen a una reclamación; b) el reasegurado facilite al reasegurador toda la información disponible sobre el siniestro u ocurrencia, teniendo los reaseguradores derecho a nombrar peritos, asesores y/o inspectores y controlar todas las negociaciones y liquidaciones con respecto al siniestro u ocurrencia”.

Esta cláusula, que pone de manifiesto la desconfianza del reasegurador en el reasegurado, llega a romper el principio de autonomía del contrato de reaseguro respecto del contrato de seguro¹²⁷. Su validez, expresa Sánchez Calero, debe analizarse desde la óptica de los seguros referentes a los grandes riesgos:

- En los seguros de riesgos de masa, tal cláusula no podrá alegarse frente al asegurado, pues el asegurador directo no puede eludir los rigurosos preceptos de la Ley de Contrato de Seguro que imponen a

¹²⁵ Cuestión introducida al abordar las cláusulas desnaturalizadoras del contrato de reaseguro, Vid. 3.3.6

¹²⁶ Aunque “*ha de partirse de licitud de una cierta participación del reasegurador en la liquidación efectuada por el reasegurado*” (Sánchez Calero, 1997, pag 113)

¹²⁷ El artículo 77.2 de la Ley 50/1980 de Contrato de Seguro, indica que el contrato de reaseguro no afecta al asegurado, que ha redirigir su reclamación contra el asegurador-reasegurado; y el artículo 78.1 incide en esa noción, si bien con formulación negativa, al expresar que el asegurado no podrá exigir directamente al reasegurador indemnización ni prestación alguna.

su cargo tanto la liquidación del siniestro como la rapidez en tal liquidación¹²⁸.

- En los contratos de seguro sobre grandes riesgos, dado el carácter dispositivo de la Ley¹²⁹ respecto a los mismos, las partes pueden pactar los términos y condiciones que han de regir el contrato, entre ellos, en su caso, un régimen especial sobre la liquidación del siniestro. Si en éste se hace referencia al reasegurador, surgirá una relación que autorizará al asegurado a dirigirse contra el reasegurador por la responsabilidad que hubiera asumido.
3. El cumplimiento de la obligación del reasegurador ha de efectuarse, señala el autor, a partir del momento en que es líquida y exigible, sin tener que esperar a que el reasegurado hay pagado su indemnización a su propio asegurado¹³⁰.

En relación con el momento en que se produce el siniestro en el reaseguro, desde el prisma del reaseguro en la LCS, la deuda del asegurador-reasegurado nace, para el autor, en el momento en que se verifica el siniestro previsto en el seguro directo, es decir, en el momento en que surge la deuda a cargo del asegurador frente al asegurado; aún cuando no será exigible y líquida hasta el momento en que, previa la oportuna liquidación del siniestro, se determine su cuantía:

“Si esto es así, hemos de preguntarnos si el siniestro en el reaseguro se produce en el momento del nacimiento de la deuda a cargo del asegurado, o bien en el momento posterior en que esa deuda se hace líquida y exigible. La cuestión, -como sucede en el seguro de responsabilidad civil- es debatida, pero me parece que se ha de llegar a una solución semejante a la establecida en ese seguro y, por consiguiente, estimar que el siniestro en el reaseguro se produce en el momento en que nace la deuda a cargo del reasegurado y no en el momento de su vencimiento, sin que quepa confundir la verificación del siniestro con su posterior determinación y liquidación. Al coincidir el momento del siniestro del seguro directo y el acaecimiento de la deuda del asegurador, hemos de aceptar la coincidencia temporal de ambos siniestros, si bien no pueden confundirse por ser evidentemente dos hechos distintos”. (Sánchez Calero, 1997, pág 96)

¹²⁸ Vid. artículos 18, 20 y 38 de la Ley 50/1980 de Contrato de Seguro.

¹²⁹ Vid. artículo 44.2 d la Ley 50/1980 de Contrato de Seguro.

¹³⁰ De ahí que las cláusulas de *Cash Loss* o de “Reclamación de siniestros al contado” sea un elemento esencial a considerar desde la perspectiva de la gestión del circulante por operaciones de reaseguro, por su impacto en los saldos acreedores y en la liquidez.

A partir del momento en que se hace exigible la obligación por parte del asegurado, también se hace exigible la obligación del reasegurador frente al reasegurado, que ha de disponer de los medios precisos, postula el autor, para poder satisfacer su propia deuda sin tener que acudir al crédito de terceros.

Por tanto, una vez nacida la deuda del reasegurado frente a su propio asegurado, podrá aquél solicitar al reasegurador el pago de su obligación:

“Los tratados de reaseguros prevén normalmente la existencia de una relación de cuenta corriente entre ambos, de forma que frecuentemente tras ese requerimiento se producirá la oportuna anotación de cargo en la cuenta del reasegurador llevada por el reasegurado que se cerrará en el tiempo previsto en el contrato de reaseguro el cual suele establecer también el momento del pago del saldo” (Sánchez Calero, 1997, pag. 116).

4. La deuda asumida por el reasegurado frente a su asegurado, a la cual se refiere la prestación del reasegurador¹³¹, se alimenta tanto del importe de la indemnización pura y simple, como por otros gastos originados por la liquidación del daño o los gastos de salvamento. Estas partidas integran también la deuda del reasegurador frente al reasegurado, dentro de los límites pactados.
5. La liquidación del reasegurador se vincula con frecuencia al contrato de cuenta corriente¹³² existente entre éste y su reasegurado. La LCS¹³³ parece presuponer en todo caso, señala el citado autor, la existencia de una relación de cuenta corriente, al indicar que *“...En caso de liquidación voluntaria o forzosa de su asegurador gozarán de privilegio especial sobre el saldo acreedor que arroje la cuenta del asegurador con el reasegurador.....”*.

En ciertos supuestos existirá un verdadero contrato de cuenta corriente entre el reasegurado y el reasegurador. Tal contrato se configura como un contrato accesorio al de reaseguro, obligando a las partes a incluir en la cuenta respectiva las primas que vencen a cargo del reasegurado y las indemnizaciones que ha de abonar a éste el reasegurador. El contrato de cuenta corriente *“se vincula a los tratados de reaseguro y no a todos los supuestos de contratos de seguro, pues en el reaseguro facultativo para determinados riesgos la prestación del reasegurador es aislada y no es preciso recurrir al mecanismo de la cuenta corriente, salvo que en ésta*

¹³¹ Dentro de los límites establecidos en la Ley y en el contrato de reaseguro.

¹³² Vid. 4.2.2 A pág. 126

¹³³ Artículo 78 de la Ley 50/1980.

quieran introducirse los resultados de varios contratos” (Sánchez Calero, 1997, pág. 117).

La compensación que se produce en las partidas da lugar a un saldo de la cuenta que sólo es exigible en el momento pactado, que frecuentemente se fija al final de cada trimestre; y la aprobación del saldo se efectúa de forma tácita mediante el acto concluyente del pago del importe del saldo. No obstante, desde la perspectiva de la gestión del circulante y, por ello, el fondo de maniobra, interesará considerar, como elemento en la contratación, la inclusión, en el pacto de reaseguro, de una cláusula de *Cash Loss* o de “Liquidación de Siniestros al Contado” que acelere la recuperación del crédito frente al reasegurador, contribuyendo a aumentar el grado de liquidez de la entidad aseguradora. La cláusula de “Liquidación de Siniestros al contado” o *Cash Loss* deberá establecer un número máximo de días (por ejemplo, 7 días) para que el reasegurador, a partir del momento de la solicitud de la entidad aseguradora, satisfaga el pago de su obligación¹³⁴:

“En determinados supuestos interesará al asegurador-reasegurado el pago al contado por parte del reasegurador sin diferir la liquidación a la determinación periódica del saldo”. Sánchez Calero (1997, pág. 118)

Uría (1976) señala, en la misma línea doctrinal, que los siniestros pagaderos por el reasegurador a la entidad cedente se tornan exigibles en el mismo momento en que deviene exigible el correspondiente pago de siniestro por la cedente al asegurado. En palabras de Uría:

“La obligación del reasegurador surge cuando nazca la obligación del asegurador cedente frente a su asegurado; sólo cuando sea líquido y exigible el crédito del asegurado contra el asegurador, será líquido y exigible el crédito de éste contra el reasegurador” (Uría, 1976, pág. 608)

En el contexto específico de los usos del reaseguro facultativo, Gerathewohl (ob. cit., Vol. II) apunta que, para facilitar las operaciones, se ha tornado habitual emitir *bordereaux* y cuentas de facultativo, a determinados intervalos, generalmente cada trimestre, siempre que el volumen de operaciones reaseguradas recomiende este procedimiento (incluso en este caso los *bordereaux* y las cuentas de de facultativo son aún tratadas de forma separada de las cuentas de tratados). En este caso, siguiendo la práctica aplicada en el ámbito de los tratados obligatorios, las partes podrán acordar estipulaciones concretas respecto al suministro de información en siniestros graves y respecto al pago de siniestros al contado o *Cash Loss*, pues el reasegurador querrá ser informado de dichos siniestros antes de que las cuentas deban ser

¹³⁴ Vid. 4.2.2. B *Cash Loss*, pág. 128

enviadas, y la aseguradora cedente estará capacitada para solicitar la indemnización del reaseguro sin tener que esperar al trimestre siguiente.

- *Entradas y retiradas de cartera de primas y siniestros*

En la contratación del reaseguro se pueden prever cláusulas relativas a la liquidación de cuentas al término del reaseguro, mediante las cuales las partes determinan diferentes sistemas para efectuar su liquidación de cuentas, señala Angulo (1977, pág. 51). Algunas de ellas suponen desvirtuar los efectos naturales del reaseguro, sustituyendo su sistema de cobertura por una compensaciónalzada al asegurador, que exime al reasegurador de seguir cubriendo los riesgos en régimen de "comunidad de suerte" y con arreglo a lo pactado. Angulo (ob. cit, pág.52 y ss.) realiza una agrupación de este tipo de cláusulas, identificando las siguientes categorías:

- El sistema de liquidación de las cuentas por los riesgos en curso y los siniestros pendientes que se ajusta a la naturaleza y efectos propios del reaseguro es el régimen de liquidación *run off*, haciendo proseguir la responsabilidad del reasegurador hasta el vencimiento de los riesgos en curso y hasta la indemnización de los siniestros, de modo que se respete estrictamente el principio de "comunidad de suerte" entre reasegurador y reasegurado.
- Algunas cláusulas otorgan al reasegurado la posibilidad de optar por la aplicación de los riesgos en curso del régimen de liquidación *clean cut*, con determinación del sistema de cálculo de la compensación a abonar por el reasegurador, para quedar liberado de toda futura responsabilidad por esos riesgos en curso, respecto de los que se produciría una retirada de cartera, pero con mantenimiento del régimen de *run off* para los siniestros pendientes.
- Otro tipo de cláusulas, señala Angulo, conceden al reasegurado la posibilidad de optar por la aplicación del régimen de liquidación *clean cut*, con determinación del sistema de cálculo de la compensación a abonar por el reasegurador, para quedar liberado de toda futura responsabilidad por los riesgos en curso y también por los siniestros pendientes a partir de la cancelación del reaseguro.
- También existen cláusulas, indica el autor, que contemplan la aplicación automática y radical del régimen de liquidación *clean cut*, con determinación del sistema de cálculo de la compensación a abonar por el reasegurador, para quedar liberado de toda futura responsabilidad por los riesgos en curso y los siniestros pendientes a partir de la cancelación del reaseguro.

- Finalmente, hay cláusulas que establecen un régimen mixto, por el que se sigue el sistema de liquidación *clean cut*, con determinación de la forma de cálculo de la compensación a abonar por el reasegurador, para quedar liberado de toda futura responsabilidad por los riesgos en curso y por los siniestros pendientes a partir de la cancelación del reaseguro, pero excluyendo del mismo determinada clase de siniestros pendientes, respecto de los que haya de proseguirse la liquidación en régimen de *run off*, con sucesivos ajustes que eviten un excesivo desequilibrio entre partes que habían quedado unidas en “comunidad de suerte”.

CARTERA DE PRIMAS

La duración de las pólizas emitidas por el asegurador no suele coincidir, por lo general, con el año calendario o contable. Ello significa que pueden ser emitidas en cualquier día del año. Por este motivo, el día 1º de enero de cualquier año, la responsabilidad derivada de los seguros contratados durante el año anterior aún no ha vencido. Dado que los tratados de reaseguro comienzan, por lo regular, el día 1º de enero, se plantea el interrogante de cómo deben tratarse bajo el tratado de reaseguro a esa fecha las pólizas originales todavía en vigor. Para ello son posibles dos soluciones, según expresa Sánchez Villabella (2002, pág. 328):

- Comienzo sin entrada de cartera de primas: El reasegurador asume la responsabilidad sólo de aquellas pólizas emitidas o que se renuevan a partir de la fecha del comienzo del contrato, por lo que la responsabilidad por las pólizas cuya entrada en vigor sea anterior a la fecha señalada, así como su prima correspondiente, será con cargo al contrato de reaseguro precedente o, en su caso, de la propia retención de la cedente. El reasegurador que se incorpora a un cuadro de reaseguro bajo esta fórmula, no percibirá, con el comienzo del contrato, las primas aún no ganadas correspondientes a las pólizas cuya emisión o renovación sea anterior a la entrada en vigor del contrato de reaseguro.

Corresponde al régimen de liquidación *Run-off* expuesto por Angulo.

- Comienzo con entrada de cartera de primas: El reasegurador puede asumir la responsabilidad derivada de las pólizas emitidas o renovadas con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del contrato de reaseguro; en este caso le corresponderá al reasegurador participar en la prima aún no devengada o adquirida con respecto a esas pólizas: el reasegurador debe percibir la prima correspondiente al espacio temporal de cobertura aún no transcurrido a la fecha de comienzo del contrato.

La prima correspondiente a la entrada de cartera representa, señala Sáchez, un monto técnicamente determinable. Se calcula con base en la

provisión de primas no consumidas, es decir, la parte de la prima emitida el año precedente que, el 31 de diciembre, aún no ha sido devengada, menos la comisión de reaseguro.

Para determinar la prima neta de cartera, es menester detraer de la prima bruta de cartera no devengada la comisión de reaseguro así como los impuestos correspondientes. Al mismo tiempo, al reasegurador que se le efectúa una retirada de la cartera será preciso cargarle la prima objeto del traspaso, y abonarle la comisión que le fue cargada en su momento por esa parte de la prima.

Corresponde a los regímenes de liquidación *clean cut* para los riesgos en curso expuesto por Angulo.

En los tratados de reaseguro no proporcional no se generan entradas y retiradas de cartera de primas, dada la independencia de la prima de reaseguro con respecto a la prima de seguro directo. Sánchez Villabella (2002, pág. 335) lo explica en los siguientes términos:

“En los contratos no-proporcionales, la prima original sirve únicamente de base para calcular el precio de la cobertura, no existiendo una prima de cartera. El hecho de que el precio del reaseguro no-proporcional se base, en términos absolutos, sobre prima emitida o ganada, no tiene a efectos de la cobertura ninguna importancia, aún cuando en la práctica el precio de estas coberturas esté fundado en prima emitida o suscrita, hecho que, en suma, tampoco tiene relevancia alguna, toda vez que el precio del reaseguro estará fijado en un monto en unidades monetarias que corresponderá a un porcentaje determinado si éste se refiere a prima emitida o suscrita, y en otro, si la referencia es la prima adquirida o ganada”.

CARTERA DE SINIESTROS

Cuando se conviene que el reasegurador asuma la reserva de siniestros del año precedente, éste asume el riesgo de que la reserva de siniestros ocurridos y no liquidados al 31 de diciembre del año correspondiente sea insuficiente. En caso de una retirada de cartera de siniestros, ésta se determina en base a un porcentaje de los siniestros pendientes, el cual dependerá del negocio en cuestión y de la percepción sobre si la reserva está sobre valorada o, por el contrario, infraestimada.

En los pactos que implican una entrada en el tratado de la cartera existente de siniestros, el riesgo asumido por el reasegurador no es técnico-asegurativo, como en el caso de una entrada de cartera de

primas. Sobre la utilización de esta modalidad, Sánchez Villabella (2002, pág. 344) puntualiza:

“De todas formas, en la práctica es raro encontrar casos en que una entrada de cartera de siniestros se produzca, toda vez que el asegurador, en caso de terminación del contrato, casi siempre opta por liquidar esa reserva hasta su extinción con el antiguo reasegurador, a menos que la ruptura con éste obedezca a una amenaza de quiebra o falta de liquidez”.

2.2 Cuentas y cláusulas de contenido económico

Las relaciones económicas que, inevitablemente, surgen entre reasegurador y reasegurado, son objeto, por lo general, de regulación específica en los contratos de reaseguro, que incluyen al efecto ciertas cláusulas de contenido económico. Principalmente son aquéllas que aluden al sistema de contabilización de los distintos flujos económicos a los que la operación da lugar, así como las que establecen el cobro por el reasegurado de comisiones o de una participación en los beneficios del reasegurador.

En relación con las cuentas de reaseguro, Gerathewohl (ob. cit., Vol. I, pág. 763 y ss.) señala que:

- Se suministran al objeto de proporcionar, a intervalos determinados, un resumen de todas las transacciones financieras efectuadas bajo un tratado de reaseguro o para el negocio facultativo.
- Su resultado muestra el saldo a favor de una de las partes y adeudado por la otra parte.
- Con la ayuda de dicho sistema de contabilización las transacciones mercantiles, las cuentas internas entre asegurador y reasegurador, así como los pagos, pueden hacerse más eficientes para reducir la administración a un mínimo.
- Las cuentas son normalmente confeccionadas por la cedente, por ser la única parte que tiene toda la información precisa sobre el negocio reasegurado. El reasegurador debe examinar, con posterioridad, en base al material del que dispone, las cuentas que recibe.
- Los detalles específicos que debe contener una cuenta se estipulan, normalmente, en una “Cláusula de cuentas de reaseguro”.
- En adición a las cuentas en sí, el reasegurador puede recibir información complementaria de la compañía cedente, dependiendo del

tipo de tratado suscrito: Por ejemplo, información sobre las provisiones técnicas de primas, de siniestros pendientes, cálculos de comisiones a escala y participación en beneficios, etc.

En los ámbitos relativos a la confirmación de cuentas y a su liquidación, Gerathewohl (ob. cit., Vol. I) indica que las partes de un contrato de reaseguro, con frecuencia, convienen un cierto periodo dentro del cual los saldos mostrados en las cuentas deben ser liquidados, tras su confirmación por el reasegurador. El autor postula, no obstante, una cláusula del siguiente tenor, por proporcionar una mejor y más precisa solución:

“La compañía pagará cualquier saldo debido al reasegurador en el mismo momento en que se envíe la cuenta. El reasegurador pagará cualquier saldo debido a la compañía al mismo tiempo de confirmar la cuenta, como máximo dentro de xxxx semanas tras la recepción del estado de cuenta.

Si el reasegurador fuese incapaz de confirmar la cuenta en su integridad, la porción confirmada del saldo será en todo caso pagadera inmediatamente. Tan pronto como la cuenta haya sido totalmente confirmada, la diferencia será pagadera inmediatamente por el deudor”.

Gerathewohl (ob. cit., Vol. I) justifica la obligación de la cedente de liquidar los saldos pendientes en el momento del envío de las cuentas, en base a las siguientes reflexiones:

- Mientras que la cedente puede garantizar que las cuentas son correctas en el momento de su envío –con la excepción de posibles errores u omisiones-, el reasegurador debe aún examinar los documentos que se le han enviado. La cedente no tiene razón, por tanto, para posponer la remesa del saldo, mientras que el reasegurador, que sufre una cierta pérdida, en todo caso, debido al retardo existente en la rendición de cuentas y el período contable acordado, sólo perdería liquidez adicional e interés si los saldos pendientes no fuesen liquidados inmediatamente.
- Dado que ni la prima debida al reasegurador, ni el saldo calculado y pagadero al reasegurador, o por el reasegurador, generan, respectivamente, interés alguno durante el período contable o tras su cálculo, un reasegurador que participe en un número elevado de tratados de reaseguro, cada uno con su propia experiencia, debe confiar en la pronta liquidación (y pronta rendición) de cuentas para estar en posición de cumplir sus obligaciones financieras sin obstaculizar su liquidez (con la posible excepción de siniestros graves, inusualmente elevados). En interés del asegurador cedente, concluye el autor, el plazo dentro del cual al reasegurador se le requiere remitir

cualquier saldo por él debido debería ser, también, lo más corto posible.

Por otro lado, señala Gerathewohl (ob.cit., Vol. I) que los saldos son remitidos por el deudor, a su propia costa y riesgo, a la cuenta bancaria especificada por el acreedor. El autor aboga por que las partes consideren la posibilidad de estipular pago de intereses, por retrasos, si un saldo pendiente no se liquida en su debido momento, previendo una estipulación de penalización del siguiente tenor:

“El deudor pagará interés sobre el saldo pendiente cuatro semanas después de que la liquidación fuese exigible. Dicho interés se calculará al tipo de por ciento sobre el tipo interbancario aplicable en el domicilio del deudor”.

El Chartered Insurance Institute (ob. cit.) añade que, dada la naturaleza internacional del mercado reasegurador y el tamaño y los recursos de las compañías cedentes y de los reaseguradores, los formatos de las cuentas de reaseguro son muy variados; y que, a lo largo de los años, se han registrado diversos intentos de introducir formatos estándar –lo que hubiera simplificado en gran medida el manejo de cuentas- pero estos intentos tan sólo han tenido un éxito parcial en el mercado de Londres, donde los negocios son transados a través de corredores.

Los corredores son ampliamente utilizados en las transacciones de reaseguro, por lo que su implicación en la comprobación¹³⁵ y en la liquidación entre las partes, es una componente del servicio que prestan¹³⁶.

Respecto al reaseguro facultativo, en concreto, *“las cuentas pueden ser elaboradas trimestralmente o en base individual”* (Chartered Insurance Institute, ob. cit., pág. 9/8):

- Cuando el negocio es transado directamente entre la entidad aseguradora y el reasegurador, la cuenta se confecciona trimestralmente, en la mayoría de las ocasiones, justificada por boletines de alimento o *bordereaux* de primas o siniestros; la liquidación del saldo que resulta se efectuará en el mismo momento en que la cedente remite la cuenta (si el saldo es acreedor para la compañía reaseguradora) o en el momento, posterior al envío de cuentas, que las partes hayan pactado.

¹³⁵ De si las cuentas llegan con puntualidad y son correctas a tenor de las estipulaciones del contrato en el que tienen su origen

¹³⁶ A cambio de una comisión calculada como porcentaje pactado sobre la prima bruta, que es pagada por el reasegurador.

- La contabilización caso a caso es el método más comúnmente utilizado cuando el negocio se transa vía *broker*. El reasegurado remite al corredor una cuenta, respecto a cada prima o siniestro, para el conjunto de reaseguradores a los que el riesgo se ha transferido a través del *broker* en cuestión. El corredor, a su vez, emite cuentas individuales para cada uno de los reaseguradores; efectuándose una liquidación entre el *broker* y el reasegurado, así como entre el mediador y los reaseguradores, empleando estados de liquidación periódicos (mensuales; bimensuales; trimestrales).

A este último respecto señala Gerathewohl (ob. cit., Vol. I) que, cuando las partes operan a través de un intermediario o *broker*, los pagos pueden acelerarse mediante un acuerdo que implique la liquidación directa de cuentas, de forma que el *broker* no sea designado agente recaudador de ninguna de las partes.

- *La cuenta corriente*

Cortés (2003) sostiene que los usos establecidos por la práctica internacional, que representan generalmente el derecho consuetudinario que rige el contrato de reaseguro, en defecto de pacto expreso entre las partes, han dado lugar a cuatro principios básicos:

- El principio de “suerte común”, según el cual los reaseguradores quedan obligados a seguir la suerte que corra el asegurador directo.
- El principio de “cuenta corriente”, por lo que se refiere al pago o liquidación de las primas comisiones.
- El principio de “pago simultáneo”, o al instante de los siniestros, lo que significa, en opinión del autor, que el reasegurador tan pronto como reciba una reclamación del asegurador directo basada en el pago de una indemnización por siniestro, está obligado a indemnizarle:

“La obligación del reasegurador surgirá en el momento en el que sea líquido y exigible el crédito del asegurado contra su asegurador directo. Sin embargo, si el asegurador directo tuviera que realizar pagos anticipados o pagos mínimos a cuenta, el reasegurador quedará obligado también en los mismos términos” (Cortés, ob. cit., pág. 736)

- El principio de sometimiento a arbitraje para la resolución de conflictos entre las partes.

En relación con el pacto de cuenta corriente, Romero Matute (2001) señala, en línea similar a la que expone Sánchez Calero¹³⁷, que:

¹³⁷ Vid. 4.2.1 B e) pág. 119

- En la gran mayoría de los contratos de reaseguro se incluye una cláusula que establece un pacto de cuenta corriente entre el reasegurador y el reasegurado, en el que se regulan y acreditan los créditos recíprocos que surgen de la relación de reaseguro.
- El artículo 78.1 LCS, de hecho, hace referencia a la existencia de esta cuenta, al otorgar a los asegurados un privilegio especial sobre el saldo de la misma cuando es acreedor para su asegurador.
- El pacto de cuenta corriente es más habitual en los reaseguros por tratados, aunque también se utiliza en el ámbito del facultativo donde *“prácticamente también se encuentra generalizada la utilización de un contrato de cuenta corriente en el que se acreditan los flujos económicos correspondientes a los distintos reaseguros simples que un mismo reasegurador y un mismo reasegurado tengan concertados”* (Romero Matute, ob. cit. pág. 539).
- Encuentra su justificación:
 - 1) En la necesidad de dotar de fluidez a las relaciones económicas entre asegurador y reasegurador, simplificando los pagos: Los contratos de reaseguro, expresa la autora, generan continuos créditos recíprocos cuya extinción hasta la cantidad concurrente mediante la compensación simplifica la operativa, al evitar tener que realizar multitud de transferencias de pago.
 - 2) En la obligación recíproca que asegurador y reasegurador asumen, de no exigirse de forma aislada los créditos anotados en la cuenta, aplazando el vencimiento de los mismos hasta el momento que se predetermine. Todas las operaciones efectuadas entre las partes del contrato se funden en la cuenta corriente, y solamente el saldo resultante en las liquidaciones periódicas o al cierre de la misma es objeto de un pago efectivo.

Al originar la relación entre cedente y reaseguradora créditos recíprocos de forma continuada, las partes acuerdan liquidarlos mediante la existencia de una cuenta corriente; en los contratos de reaseguros es usual, por tanto, la existencia de una cláusula en la que se indica que, con periodicidad determinada, el asegurador-reasegurado remitirá al reasegurador el estado de cuenta corriente (normalmente dentro de los dos meses siguientes al fin de cada trimestre natural). En la cuenta se abonarán al reasegurador sus créditos por el importe de las primas que le corresponden y se le cargará el importe de los siniestros, de las comisiones y de los extornos de primas que deba. El saldo de la cuenta, aprobado por el reasegurador, indicará la cuantía de la deuda (o, en su caso, del crédito) que el reasegurador tiene frente al reasegurado.

Entre el reasegurado y el reasegurador no existe necesariamente un contrato de cuenta corriente, sino en determinados supuestos una relación de cuenta corriente, precisa Sánchez Calero (2005, pág. 1.625), de manera que los créditos y deudas que integran la relación jurídica entre las partes del contrato de reaseguro no se ven alterados por el contrato de cuenta corriente, que en tales casos no existe, sino que, señala el autor, conservan su propia naturaleza. Al hilo de esta puntualización, el autor expone que un segmento de la doctrina¹³⁸ parece presumir la necesaria existencia de un contrato de cuenta corriente; en tanto que otra parte de la misma¹³⁹ observa que:

“.....es habitual el convenio del pago al contado –y no al vencimiento de la fecha de fijación del saldo- en determinados supuestos” (Sánchez Calero, 2005, pág. 1625)

En el anexo 7.8 se presenta un modelo de cláusula (LSW3000) utilizada en el mercado de reaseguro de Londres, que estipula el pago de la prima de reaseguro, por la aseguradora cedente, en un plazo máximo convenido -por tanto, al margen del sistema de cuenta corriente- y las consecuencias que su incumplimiento puede desencadenar.

Raim et al. (2007, pág. 37), en relación con la obligación de comunicación de siniestros al reasegurador por parte de la cedente, señala, en el ámbito de los reaseguros proporcionales que:

“....en ocasiones no exigen llevar a cabo comunicaciones individuales, caso a caso, de los siniestros, sino que en su lugar obligan a la aseguradora cedente a reportar los siniestros pagados y las primas recibidas sobre una base mensual o trimestral.....”

Lo cual parece indicar que los supuestos de utilización de cuentas individuales tienen amplia implantación en los mercados anglosajones.

- *Cash losses*

Hace tiempo fue práctica extendida que el reasegurado suministrase al reasegurador detalles y pormenores de todos y cada uno de los siniestros que afectaban al contrato de reaseguro. Sin embargo, tal servidumbre terminó desapareciendo, debido al creciente impacto de los costes de gestión; hoy en día se facilita muy poco detalle para justificar las cifras de

¹³⁸Citando a Salandra *“Riassicurazione, conto corrente e liquidaciones coactiva della impresa riassicurata”*, Ass., 1937, II, pág. 56 y ss.

¹³⁹ Haciendo referencia a Broseta y a De Angulo, L. *“La desnaturalización del contrato de reaseguro”* pág. 43.

siniestros que se cargan en las cuentas periódicas (Chartered Insurance Institute, ob. cit. pág. 9/8).

En relación con la información sobre siniestros, los contratos de reaseguro actuales requieren normalmente que:

- a) Que al reasegurador se le notifique, en el momento en que se estime que su participación en un siniestro excederá de un determinado umbral, pactado contractualmente. Esta notificación preliminar o "*Preliminary Loss Advice*" se actualiza en función de la dinámica y evolución del siniestro en cuestión, hasta que llega el punto en que el siniestro se paga o en que su valoración cae por debajo del citado umbral.
- b) Cuando un siniestro pagado por la cedente exceda de un cuantía específica¹⁴⁰, denominada "*Claim loss limit*"¹⁴¹ o "Límite para liquidación al contado de siniestros" determinada en el contrato, el reasegurador se obliga a transferir al reasegurado, previa solicitud de éste, dentro de un determinado número de días, normalmente 15, el importe monetario de su participación en dicho siniestro pagado.
- c) Al final de cada periodo contable, se suministra al reasegurador una estimación de su participación en las provisiones técnicas de siniestros.

El elemento señalado en el epígrafe b) tiene, por tanto, considerable importancia a efectos de acelerar la transformación en liquidez del crédito que la aseguradora ostenta frente al reasegurador, como consecuencia del pago del siniestro por parte de aquélla.

Gerathewohl (ob. cit., Vol. I, pág. 768 y ss.) observa, al analizar la partida de prestaciones, la cual, bajo la denominación "Siniestros" o "*Claims*", encuentra su reflejo en las cuentas de reaseguro, que al reasegurador se le carga en cuentas su participación en las cuantías de los siniestros pagados por la cedente en el curso del período contable concernido, así como, normalmente, los costes "externos" asociados a la liquidación de tales siniestros¹⁴². En relación con el elemento "Siniestros al contado",

¹⁴⁰ Que puede coincidir o no con el primer umbral (fijado para la comunicación expresa de siniestros de cuantía importante)

¹⁴¹ También denominado, entre otras, "*Cash Loss Limit*" o "*Cash Call Limit*".

¹⁴² Estos elementos externos o *Loss Adjustment Expenses (LOA)* están constituidos por los gastos relativos a los siniestros específicos, como honorarios de peritos, gastos de abogados, gastos de procedimientos y comparencia frente a tribunales, etc, que repercuten por encima de los propios de organización del asegurador y representan, por tanto, partidas adicionales que son registradas en las cuentas junto con las propias indemnizaciones.

“Claims Loss Limit”, “Cash loss” u otras utilizadas para expresar el concepto¹⁴³, el autor señala:

- Las cuentas de siniestros deben también mostrar, como elemento separado, cualquier pago al contado de siniestros efectuado por el reasegurador fuera de la cuenta corriente ya que, de lo contrario, los siniestros liquidados por tales pagos anticipados serían cargados dos veces al reasegurador.
- El asegurador directo solicitará dichos pagos por siniestros grandes cuando, debido a las considerables cuantías implicadas, busque indemnización inmediata antes de que las cuentas sean finalmente enviadas.
- Este derecho del asegurador directo a recibir anticipadamente o al contado los pagos de siniestros debe ser expresamente contemplado en el tratado; el umbral por encima del cual podrán solicitarse dichos pagos se expresa normalmente mediante una cantidad fija, que dependerá de la necesidad de efectivo por parte del asegurador así como de la participación reasegurada de su cartera.
- Una cláusula típica de pago al contado de siniestros incluida en un tratado proporcional tendría el siguiente literal:

“El reasegurador transferirá a la Compañía su participación en cualquier pago de siniestro debido por la compañía inmediatamente después de su solicitud si la cifra de siniestros al contado estipulada en el anexo de este tratado ha sido alcanzada o excedida. El reasegurador, no obstante, estará legitimado para deducir de su participación cualquier saldo que se le deba y que surja de cualquiera de las cuentas con la Compañía”.

- Las cláusulas de siniestros al contado son muy comunes en el negocio de tratados, pero relativamente infrecuentes en el negocio facultativo donde, en principio, cada siniestro debe ser liquidado en una cuenta separada, en cualquier caso. Por ello, para facilitar la administración del facultativo es aconsejable establecer periodos contables determinados y, en correspondencia con esto, pagos al contado de siniestros en el negocio de facultativo. Este aspecto podría preverse en un acuerdo marco que estipule unos “Términos y Condiciones Generales para el reaseguro facultativo”.
- El reasegurador también considerará estos aspectos en la determinación del límite o umbral para los siniestros al contado,

¹⁴³ Ver cita de Sánchez Calero en pág. 120

teniendo en cuenta, al mismo tiempo, su propia liquidez y los resultados y tesorería que presumiblemente generará a través del tratado del cual se espera que se deriven tales pagos.

- Otro factor a valorar será si se ha estipulado la constitución de depósitos por parte de la cedente –posiblemente a tipos de interés inadecuados-, drenando ya, de esta manera, algunos de los recursos líquidos del reasegurador. Dado que, además, un reasegurador que efectúe pagos al contado de siniestros, antes de haber recibido la prima que se le adeuda por el período contable concernido (en negocios en moneda extranjera habrá también riesgos de cambio, particularmente cuando los tipos de cambio tiendan a fluctuar frecuentemente) tendrá que considerar, también, el período contable del tratado aplicable en tal caso, se esforzará en fijar un umbral de siniestros al contado tanto más alto cuanto más largo sea el período contable.
- Dejando al margen el resto de consideraciones, el umbral de siniestros al contado debe ser lo suficientemente elevado para asegurar que el ahorro y reducción de costes obtenidos al fijar ciertos periodos contables y de remesas, no se echen a perder por la intervención de una multitud de siniestros al contado y sus correspondientes gastos extras asociados. Mientras que es imposible, en todo caso, aplicar reglas definitivas en la determinación del umbral para el pago al contado de siniestros o *Cash Loss*, la situación general en la práctica es que tales límites aumentan de acuerdo con el ingreso por primas y la exposición. Dado que la mayoría de los tratados de reaseguro aplican idéntico umbral, respecto al derecho a solicitar pagos al contado de siniestros y a la obligación de comunicar o notificar siniestros, al fijar los límites apropiados se estará previendo, también, la recepción de la información que precisa.
- Una vez que se ha estipulado un límite, debiera revisarse periódicamente teniendo en cuenta las tendencias inflacionistas experimentadas en muchos países. Puesto que, en definitiva, un reasegurador que se obligue al pago al contado de siniestros, adquiere un compromiso financiero antes de la fecha de la liquidación de los saldos resultantes de las cuentas a ser enviadas, y dado que las remesas innecesarias deben evitarse, es recomendable, cuando sea posible, permitir que los pagos al contado de siniestros puedan compensarse contra cualquier saldo debido al reasegurador por la relación mercantil con la cedente. La inclusión de una cláusula “*Right to offset*” en los tratados de reaseguro, por tanto, sirve meramente para estipular expresamente, y sin lugar a dudas, este derecho a compensar saldos.

En el anexo 7.9 se presenta un modelo de cláusula de cuentas con liquidación de saldos trimestrales, incorporando, en su epígrafe 6, una estipulación de pago de siniestros al contado o *Cash Loss Payments*.

2.3 Reaseguradores y ratings

- *Riesgo de crédito*

El reaseguro es un negocio extraordinariamente individual y a la medida, con un elevado componente de innovación; a menudo se contrata en el ámbito internacional. Desde la perspectiva de la entidad aseguradora, la elección de sus reaseguradores constituye una de las decisiones más importantes relativas a los factores de producción del negocio, dado el papel crucial que –como entidades especializadas- juegan en los seguros de grandes riesgos, como sintetiza Angulo (1997, pág. 23):

“La finalidad económica del reaseguro, que consiste en disminuir y redistribuir a mayor escala los riesgos de las aseguradoras-reaseguradas, mediante la división y dispersión de dichos riesgos, que les permite homogeneizarlos para el mejor funcionamiento de la ley de los grandes números y aumentar la capacidad de cobertura con un adecuado equilibrio técnico financiero, ha conducido siempre a una expansión internacional de la industria aseguradora. De este modo desde antiguo se viene destacando que a la dispersión de los riesgos entre diferentes empresas se ha unido su dispersión entre mercados de países distintos. La especialización de las reaseguradoras ha añadido la prestación de servicios especializados en las tareas de prevención, evaluación y cotización de los grandes riesgos o de aquellos de naturaleza compleja, la colaboración en la liquidación de siniestros o la financiación en situaciones siniestrales que requieren fuerte tesorería”.

El riesgo de crédito es fundamental para el negocio de los préstamos bancarios. Asimismo, las entidades aseguradoras mantienen inversiones en carteras de renta fija que están sujetas al riesgo de crédito o *credit default risk*. Las compañías de seguros están expuestas al riesgo de *downgrading* de sus carteras de renta fija o *migration risk* que afecta al valor de los activos y a la volatilidad de los fondos. Un riesgo de crédito adicional importante para las aseguradoras es el relacionado con sus pactos de reaseguro y con los depósitos en bancos y similares contrapartes.

KPMG (2002) señala dos tipos de *ratings* que pueden ser de utilidad desde el prisma de la supervisión prudencial:

- Las calificaciones o *ratings* de fortaleza financiera¹⁴⁴ de una compañía de seguros.
- La calificación o *rating* de emisiones de deuda¹⁴⁵.

El objetivo de todos los *ratings* de solvencia financiera es indicar la capacidad financiera de la compañía reaseguradora¹⁴⁶ para hacer frente a las obligaciones que para ella se derivan de los contratos de reaseguro¹⁴⁷ suscritos. Por tanto el *rating* es de fundamental importancia para la aseguradora-reasegurada¹⁴⁸.

La capacidad y aptitud para el pago de siniestros es un elemento crítico a considerar en la contratación del reaseguro, donde el tomador –compañía cedente que persigue transferir el riesgo contractualmente- debe decidir si reasegurar o no con una determinada compañía de reaseguros.

La utilización de los *ratings* de solvencia financiera está ampliamente extendida, siendo empleada por un amplio colectivo de usuarios:

- Por asesores financieros independientes, como un factor a considerar a la hora de decidir qué producto de la compañía es conveniente para un posible tomador.
- Por los corredores o *brokers* de seguros y reaseguros para decidir con qué compañías contratan su cobertura.
- Por los gerentes de riesgos de las empresas o corporaciones industriales, en sus decisiones de compra de protección aseguradora o, en su caso, reaseguradora.
- Por las entidades aseguradoras, en su evaluación de la *security* de los reaseguradores.
- Por los inversores y los bancos, como fuente de información en su estimación del riesgo de crédito.

▪ *Solicitud de los ratings*

Los *ratings* son solicitados bien voluntariamente por las entidades aseguradoras o reaseguradoras a ser evaluadas, bien por un tercero.

¹⁴⁴ *Financial strength ratings.*

¹⁴⁵ *Capital issues rating of debt securities.*

¹⁴⁶ O, en su caso, aseguradora.

¹⁴⁷ O, en su caso, de pólizas de seguro.

¹⁴⁸ O para el tomador del seguro, en su caso.

Cuando el *rating* es solicitado por un tercero, por ejemplo un corredor o *broker* de seguros o de reaseguros para decidir donde colocar su riesgo, las evaluaciones o *ratings* se llevan a cabo en base, exclusivamente, a la información pública disponible. Sin embargo, cuando una entidad aseguradora o reaseguradora solicita la calificación – *rating* voluntario- se analiza una considerable cantidad adicional de información, cuantitativa y cualitativa, suministrada por la gerencia de la entidad.¹⁴⁹

Las aseguradoras y reaseguradoras conceden una enorme importancia a las calificaciones o *ratings* que se les otorgan, pues determinan, en última instancia, la percepción que los mercados financieros obtienen sobre su fortaleza financiera y su capacidad para satisfacer sus obligaciones frente a los tomadores de sus contratos afectando, por tanto, a su posición competitiva. La cantidad de capital que precisan vendrá determinada por la cuantía de capital necesaria para obtener la calificación o *rating* mínimo que querrían obtener.

Una reducción o *downgrading* del *rating* de una compañía de seguros o de reaseguros puede derivar en un decremento en la nueva producción, lo que podrá conducir a una necesidad de reducir gastos cuando existan elevados costes estructurales. En determinados casos, podrá tener un efecto más pernicioso sobre el futuro de una entidad. Las caídas en los niveles de nueva producción podrán tener como resultado que la compañía no pueda incrementar sus precios, lo que puede impedir, a su vez, que la entidad pueda financiar sus siniestros. Esto, en determinadas circunstancias, podrá derivar en insolvencia.

1. Supervisores y ratings

Tema de debate y discusión es el grado de confianza que las autoridades de supervisión pueden atribuir a las evaluaciones llevadas a cabo por las agencias de *rating* para estimar la *security* de una reaseguradora. Las agencias de *rating* –que no están reguladas- tienen acceso, con frecuencia, a información que no está públicamente disponible.

En determinados, como Alemania, se exigen comentarios a los auditores¹⁵⁰ sobre la credibilidad de los reaseguradores. En España, la DGS “*puede remitirse a la evaluación de solvencia efectuada por una agencia de rating sólo cuando el deudor por operaciones de reaseguro está ubicado fuera de la OCDE*” (KPMG, ob. cit., pág. 119).

En el Reino Unido la autoridad de supervisión no acepta los *ratings* para evaluar la *security* de un reasegurador, sin perjuicio de que se consideren fuente útil de información adicional.

¹⁴⁹ *Rating* interactivo.

¹⁵⁰ En un informe separado *ad-hoc*.

En Francia, la autoridad de supervisión tampoco acepta las calificaciones de las agencias de *rating*, exigiendo que todas las deudas del reasegurador por operaciones de reaseguro estén respaldadas por garantías subsidiarias (en prenda o pignoradas).

2. Otros indicadores de security

KPMG (ob. cit.) sostiene que las autoridades de supervisión solicitan una cantidad significativa de información relativa al riesgo de crédito con los reaseguradores. La mayoría exige detalles sobre los reaseguradores con quienes están colocados los riesgos. Las autoridades de Estados Unidos y Canadá exigen, además, información sobre si el reasegurador está “autorizado” o “no autorizado”. En adición a los detalles exigidos, los órganos de supervisión, en general, se apoyan en las siguientes fuentes complementarias para la estimación de la *security*:

- El saber y la experiencia del sector asegurador, incluyendo el conocimiento sobre reaseguradores que puedan estar sufriendo dificultades financieras.
- El conocimiento sobre la calidad de la regulación de los reaseguradores –o sobre la ausencia de la misma- en jurisdicciones específicas.
- Los estados financieros de los reaseguradores y las declaraciones e informaciones suministradas periódicamente –en formatos oficiales- a las autoridades de supervisión.
- Comentarios de la prensa.
- Informaciones recibidas de otros organismos de supervisión.
- Evidencia obtenida en las inspecciones oficiales en relación a los procedimientos de gerencia de riesgos aplicados por las aseguradoras respecto a los reaseguradores a quien ceden riesgos.

CONCLUSIONES

Primera conclusión

La producción de seguros para la gran empresa multinacional exige un proceso de incorporación de factores productivos: tierra, trabajo y capital, en versión clásica. En este proceso, el reaseguro, en especial el facultativo, por su orientación consustancial al caso individual, constituye un factor sustitutivo del capital, que requiere una utilización intensiva, por el enorme valor de las exposiciones al riesgo.

La incorporación del reaseguro facultativo al proceso productivo conlleva una sucesión de tareas técnicas, necesarias para la conformación del producto sobre unos presupuestos de equilibrio. Dichas tareas, enfocadas a la conclusión de acuerdos mercantiles, consumen recursos y pueden dilatarse considerablemente en el tiempo, especialmente en el contexto de los grandes riesgos industriales, dada la heterogeneidad del colectivo.

Por lo tanto, desde la óptica de la puesta en marcha y realización de tareas para la producción y entrega de una póliza o programa de seguros, para la cobertura de los intereses de una gran empresa multinacional, las entidades aseguradoras precisan llevar a cabo un proceso técnico o real de creación de valor; proceso que no guarda un orden o sentido distinto, ni por tanto inverso, al que llevan a cabo otras unidades económicas en sus procesos de producción.

Segunda conclusión

Dado que lo que, en la terminología aseguradora, se denomina “inversión del proceso productivo” tiene su origen, no tanto en una cadena de destrucción de valor, sino en la práctica del pago anticipado del precio de la cobertura –lo que, por otro lado, no es estrictamente obligatorio desde el punto de vista de la LCS-, teniendo el necesario reflejo en el registro contable de las aseguradoras, el título alternativo “inversión del proceso financiero” puede reflejar, de forma más fiel, los efectos e implicaciones de tal práctica.

Tercera conclusión

Las grandes empresas se caracterizan por la concurrencia de, al menos, dos características que condicionan la capacidad de respuesta de las entidades aseguradoras de incendio y lucro cesante: la internacionalización, por un lado; y el elevado valor de sus activos productivos y de los ingresos que generan, por otro.

Desde la perspectiva de la necesidad de preservar valor de los activos productivos, y la generación de ingresos asociada, las grandes empresas ganan conciencia de los beneficios de la protección y del control de los riesgos, como fórmula para reducir las exposiciones. El crucial papel del factor humano en este ámbito –su sensibilización y formación– ha adquirido un definitivo reconocimiento, tan esencial como el de las propias protecciones físicas o técnicas.

En este sentido, la reducción gradual del riesgo de incendio exige la adición sucesiva de una serie de elementos de prevención y protección, hasta alcanzar la minimización del mismo. Los riesgos altamente protegidos, *HPR*, son la manifestación de la aplicación de una de las metodologías más desarrolladas en este campo. La reducción de las exposiciones incrementa las posibilidades de absorción del riesgo remanente por los mercados internacionales de seguro y reaseguro. La constitución de cautivas se ha consolidado como alternativa para la reducción de los costes de financiación de tales remanentes.

Cuarta conclusión

Las restricciones impuestas por el proteccionismo y las exigencias reguladoras, en materia de establecimiento y de prestación de servicios aseguradores, han conformado un elemento impulsor en la búsqueda de soluciones a las necesidades de aseguramiento de las grandes empresas industriales. Las soluciones ofrecidas por las aseguradoras de grandes empresas internacionales se sustentan, con frecuencia, en fórmulas que combinan, en un único producto, elementos de comercio asegurador transfronterizo y de comercio asegurador mediante establecimiento, conectados a través de un conjunto de instrumentos mercantiles de seguro y reaseguro.

Quinta conclusión

La presencia internacional de las grandes empresas, con interés asegurable en múltiples jurisdicciones, unida a la exigencia o necesidad, según los casos, de instrumentar el aseguramiento internacional mediante pólizas de seguros localmente emitidas, por entidades establecidas y

autorizadas en el país de localización del riesgo, ha consolidado la práctica del *fronting*. Esta práctica encuentra su justificación en la necesidad de trasladar las exposiciones al riesgo de las distintas pólizas, y las primas asociadas, a una única plataforma contractual de concentración, de la que la entidad aseguradora de grandes riesgos es parte. El reaseguro –aceptado, cedido o retrocedido, según la posición de la parte contratante- es el instrumento mercantil para efectuar los traslados requeridos. En este marco, la introducción de cláusulas DIC (*Difference in Conditions*) y DIL (*Difference in Limits*) en la plataforma contractual de concentración, para subsanar las deficiencias de cobertura o de límites que, en su caso, puedan presentar las pólizas locales, permite otorgar uniformidad y consistencia a la cobertura internacional del programa, sin perjuicio de la validez o legalidad de tales cláusulas en determinadas jurisdicciones.

Por tanto, la concentración de exposiciones y primas en una única plataforma contractual posibilita, junto con la formación de un concepto unitario –*output* o producto-, la retrocesión a los mercados internacionales de reaseguro de un programa uniforme y consistente.

Sexta conclusión

Desde la óptica de incorporación del factor reaseguro, el acceso a los mercados internacionales se produce, vía facultativo, en la fase de formación del producto, al inicio del ciclo de explotación. La adquisición, por parte de la aseguradora, de la cobertura de reaseguro necesaria, para configurar el concepto unitario –*output* o producto- a ofrecer, es condición necesaria en un contexto de comportamiento racional, de gestión diligente y de equilibrio a largo plazo. Asimismo, la capacidad financiera adquirida en el mercado de reaseguro internacional se incorpora intensivamente al proceso de producción, del que resulta el programa internacional a ofertar.

En consecuencia, la utilización intensiva del reaseguro implica que el coste de este factor tiene un peso relativo sustancial en el coste final del producto y, por ello, en el precio de éste, así como en los términos del mismo.

Séptima conclusión

Las sociedades cautivas, de seguro o reaseguro, propiedad de los grandes grupos industriales, intervienen, con frecuencia, como suministradores formales de la capacidad de reaseguro, situándose como una segunda plataforma contractual de concentración, que se ubica entre la aseguradora del programa y los mercados internacionales de

reaseguro. Los instrumentos mercantiles de garantía y *security* adquieren un papel fundamental para la protección de la aseguradora contra el riesgo de crédito que emana de la cautiva.

Adicionalmente, la presencia de corredores de seguro y reaseguro en los canales de distribución de los grandes riesgos, unido a la fuerte capacidad de negociación de los grandes grupos industriales, ha tenido como resultado la consolidación de determinadas prácticas desnaturalizadoras del contrato de reaseguro, que detraen capacidad de gestión propia de las entidades aseguradoras, en favor de las cautivas o de los reaseguradores.

Octava conclusión

Las partes del contrato de reaseguro gozan de autonomía para establecer, voluntariamente, los términos y condiciones que rigen el acuerdo. Dentro de esta autonomía, diferentes pactos, sobre el momento en que las partes deben de satisfacer los pagos derivados de sus compromisos recíprocos, tienen distinto impacto sobre la liquidez y sobre el volumen de “Créditos” y “Debitos” que, por operaciones de reaseguro cedido, configuran las masas de circulante no técnico de las aseguradoras de incendio y lucro cesante en grandes empresas. Desde este prisma, la gestión financiera del fondo de maniobra queda condicionada, en primera instancia, y de manera muy determinante, por los acuerdos alcanzados y los compromisos adquiridos por las partes contratantes, en el marco del contrato de reaseguro, en materia de cuentas y flujo monetario o de efectivo.

En consecuencia, para las aseguradoras que, como las de grandes riesgos, incorporan de forma intensiva el reaseguro facultativo en el proceso técnico de producción, la gestión del fondo de maniobra tiene uno de sus capítulos más importantes, si no el más, en la fase técnica de contratación del reaseguro.

Novena conclusión

A través de la inclusión sistemática, en los pactos de reaseguro, cuando resulte posible, de cláusulas de pago de siniestros al contado o *Cash Loss*, las aseguradoras pueden acelerar la liquidación de derechos o “Créditos” frente a reaseguradores, imprimiendo mayor velocidad al flujo de entrada de efectivo e incrementando, por ello, la capacidad de generación de tesorería.

Asímismo, con la inclusión sistemática, en los pactos de reaseguro facultativo, cuando resulte posible, de cláusulas que estipulen que el

momento del pago de la prima de reaseguro se produzca dentro un determinado plazo, posterior al momento del cobro de la prima del seguro subyacente, la entidad aseguradora se estará procurando buena parte de la financiación del activo circulante no técnico -créditos frente a asegurados o, en su caso, corredores de seguros o coaseguradoras- con pasivo circulante no técnico –deudas frente a reaseguradores por operaciones de reaseguro-, disminuyendo, en consecuencia, las necesidades de fondo de maniobra.

En este sentido, mediante las cláusulas de pago simultaneo en las pólizas de seguro directo de incendio y lucro cesante, concertadas libre y voluntariamente con las grandes empresas industriales, en virtud de la libertad de contratación que la LCS concede a los grandes riesgos, las aseguradoras podrán prevenir que el momento del pago de indemnizaciones por siniestro, sea anterior al de la recepción de los fondos correspondientes a la participación del reaseguro. En el caso frecuente de cesiones al reaseguro por la totalidad del riesgo –*fronting*-, cobros y pagos tenderán a tener la misma cuantía, compensándose las masas de circulante y evitando, por tanto, tensiones de tesorería.

BIBLIOGRAFIA

Afza, T. & Nazir, M. S. (2007). Is it Better to be Aggressive or Conservative in Managing Working Capital? *Journal of Quality and Technology Management*; Otoño 1998, pág 11-18.

Alarcón, J. & Rodríguez, M. C. (2004). *Necesidad de una mayor seguridad jurídica en las transacciones de reaseguro facultativo*. V Coloquios de Reaseguro. Münchener Rück; 7 mayo 2004; San Sebastián.

Analistas Financieros Internacionales (2007). La percepción de los inversores de los riesgos regulatorios e institucionales en América Latina. *Banco Interamericano de Desarrollo*.

Angulo Rodríguez, L. d. (1997). Consideraciones preliminares sobre el reaseguro. *Estudios sobre el contrato de reaseguro* (pp. 21-69). Madrid: Editorial Española de Seguros S.L.

Argüelles, J. (2003). *Cláusulas "Cut through put" y "Simultaneous loss payment clause"*. I Foro de Reaseguro; 12 febrero 2003; Madrid: SEAIDA.

Audoyé, J. (1970). *Les fonds de roulement*. París: Enterprise moderne.

Bernal García, J. J. & Sánchez García, J. F. (2001). Cómo conseguir el equilibrio financiero con el cálculo del fondo de maniobra óptimo. *Estrategia Financiera* (171).

Brealey, R. A., Myers, S. C. & Marcus, A. J. (1996). *Principios de dirección financiera*. Madrid: Mc Graw Hill.

Brockett, P. L., Lai, G. C., Pottier, S. W. & Witt, R. C. (1999.). Underwriting and Ambiguity: An Economic Analysis. *Journal of Insurance Issues*, 22 (1), 1-25.

Bueno Campos, E., Cruz Roche, I. & Durán Herrera, J. J. (1990). *Economía de la empresa*. Madrid: Ediciones Pirámide S.A.

Busquets Roca, F. (1988). *Teoría general del seguro*. Barcelona: Ediciones Vicens-Vives S.A.

Carro del Castillo, J. A. (2003). *Prácticas desnaturalizadoras del contrato de reaseguro*. I Foro de Reaseguro; 12 febrero 2003; Madrid: SEAIDA.

Cerviño, J. & Rivera, J. (2007). La globalización de las marcas españolas: liderazgo y notoriedad internacional. *Información Comercial Española*.

Revista de economía (839), 121-139.

Chartered Insurance Institute (1986). *Practice of reinsurance*. Foxton, Cambridge: The Burlington Press (Cambridge) Limited.

Cuñat Edo, V. et al. (2007). *Comentarios a la Ley de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados*. Cizur Menor (Navarra): Editorial Aranzadi S.A.

Die Deutsche Bibliothek-CIP-Einheitsaufnahme (2001). *Der Umgang mit der Risiken im Grenzbereich der Versicherbarkeit*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft e.V.

Durán Herrera, J. J., del Hoyo Bernat, J., Cendejas Bueno, J. L., Llorente Alvarez, J. G., Monjas Barroso, M. & Úbeda Mellive, F. (2007). Inversión directa en el exterior, crecimiento económico y exportaciones de la economía española. *Información Comercial Española. Revista de economía* (839), 35-54.

Farny, D. (1989). *Versicherungsbetriebslehre*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft e.V.

Fernández Palacios, J. & Maestro, J. L. (1991). *Manual de contabilidad y análisis financiero de seguros*. Madrid: Centro de estudios del seguro S.A.

Fernández Ruiz, A. J. (2000). *Análisis de los estados financieros de las entidades aseguradoras*. Madrid: Aula universitaria de economía actuarial y financiera S.L.

Figuerol, I. (2004). *Diferencias esenciales de los principios reguladores del reaseguro en las prácticas jurídicas anglosajona y española*. IV Coloquios de Reaseguro. Münchener Rück; 7 mayo 2004; San Sebastián.

Fondevilla Roca, E. (1986). El diagnóstico financiero. *Revista española de financiación y contabilidad*, XVI (49), 89-112.

García Merino, J. D., Peña Cerezo, M. A. & Ruiz Herrán, V. (2002). Las entidades aseguradoras ante los nuevos retos. Aspectos estratégicos. *Revista española de seguros-AIDA* (110), 217-241.

Gerathewhol, K. e. a. (1980). *Reinsurance. Principles and practice. Vol I y II*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft e.V.

Golding, C. (1954). *The law and practice of reinsuance*. London: Timothy Benn Publishing.

- Goldstein, A. & Hernández, Z. (2007). Las multinacionales de los países emergentes. *Foreign Affairs*.
- González Pascual, J. (1995). Precisiones acerca del fondo de maniobra y periodo de maduración. *Técnica contable*, 47 (577), 335-350.
- Gonzalo Angulo, J. A. (2003). El estado de flujo de efectivo y el estado de cambios en el patrimonio neto: origen, contenido y utilidad. *Boletín de Estudios Económicos*, LVIII (178), 41-73.
- Gorgues Buchon, R. J. (1978). Estudio del período de maduración en la Empresa Aseguradora. *Anales del Instituto de Actuarios Españoles*, 41-55.
- Gurriarán, R. (2002). El análisis de la liquidez: fondo de maniobra y necesidades de fondos. *Harvard-Deusto Finanzas & Contabilidad*, 30-39.
- Hammesfahr, R. W., Nugent, L. S. & Reetz Margaet A, (2004). *Reinsurace claims*. London: Reactions.
- IAIS, I. A. o. I. S. (2003). *Issues Paper on Non-Life Insurance Securitisation*. Singapore.
- IAIS, I. A. o. I. S. (2006). *Global Reinsurance Market Report 2006*. .
- Ibarra Mirón, S. (2005). Estudio empírico sobre las estrategias de fabricación en la gran empresa industrial española. *Boletín ICE Económico* (2861), 9-26.
- Iglesias, J. L. & García de Enterría, J. (2003). La disolución y liquidación de las sociedades mercantiles. *Lecciones de Derecho Mercantil* (pp. 437-458). Madrid: Civitas Ediciones S.L.
- Joyanes Aguilar, L. (2001). La gestión del conocimiento: el nuevo paradigma organizativo y empresarial (tendencias y portales). *Sociedad y utopía: Revista de ciencias sociales* (18), 81-114.
- Kesseven, P. (2006). Trends in Working Capital Management and its impact on Firms' Performane: An Analysis of Maritian Small Manufaturing Firms. *International Review of Business Reserch Papers*, 2 (2), 45-58.
- KPMG - European Commission (2002). *Study into the methodologies to assess the overall financial position on an insurance undertaking from the perspective of prudential supervision*. .
- Lambert-Faivre, Y. (1991). *Risques et assurances des entreprises*. Paris: Dalloz.

- López Martínez, F. J. (2003). *Manual del cash management*. Bilbao: Ediciones Deusto.
- Lozano Aragües, R. (1999). *Análisis Práctico de la normativa patrimonial de las entidades aseguradoras*. Madrid: Centro de estudios del seguro S.A.
- Mallo, C. (1972). La teoría de la producción en la economía de la empresa. *Revista española de financiación y contabilidad.*, I (1), 55-72.
- McNamara, B. (1998). Fronting for multinational captive insurance programmes- *The society of fellows*, 13 (1), 92-102.
- Meszek, W. & Polewski, M. (2006). Certain aspects of working capital in a construction company. *Technological and Economic Development of Economy*, XII (3), 222-226.
- Mira Candel, J. (1987). Concepto del riesgo altamente protegido en la industria. *Gerencia de Riesgos*, 27-34.
- Mira Candel, F. (2006). New Markets - New Regulation. *The Geneva Papers* (31), 11-16.
- Müller, S., Brauner, C., Grote, G. & Künzler, C. (1998). *Safety culture. A reflection of risk awareness*. Zürich: Swiss Reinsurance Company.
- Muñoz Colomina, C. I. & Millan Aguilar, A. (2000). *Indicadores de relación con el cliente en el sector asegurador*. I Encuentro Iberoamericano de Contabilidad de Gestión. Valencia, noviembre 2000: Universidad Complutense de Madrid.
- Muñoz López, A. (1997). Desnaturalización del contrato de reaseguro. *Estudios sobre el contrato de reaseguro* (pp. 177-207). Madrid: Editorial Española de Seguros S.L.
- Nissan, E. & Caveny, R. (2001). A Comparison of Large Firm Dominance in Property and Liability Insurance with Major Industries. *Journal of Insurance Issues*, XXIV (1&2), 58-73.
- Ortín Angel, P. & Prior Jiménez, D. (1992). El Período de Permanencia de las Magnitudes de Circulante: Precisiones y requisitos para su correcta determinación. *Revista española de financiación y contabilidad.*, XXII (70), 165-191.
- Phifer, R. (1996). *Reinsurance fundamentals: treaty and facultative*. New York: John Wiley & Sons, Cop.

Posey, L. L. (2003). Switching Cost, Competition and Pricing in the Property/Casualty Insurance Market for Large Commercial Accounts. *Journal of Insurance Issues*, 26 (1), 29-51.

Regan, L. (1998). An Empirical Analysis of Property-Liability Insurance Distribution Systems: Market Shares Across Lines of Business. *Journal of Insurance Issues*, XXI (2), 151-171.

Risk & Insurance Research Group Ltd (1999). *Establishing an effective multinational insurance programme*. 21-22 september 1999; London: RIRG.

Rivero Romero, J. (1987). *Análisis de estados financieros*. Madrid: Editorial Trivium S.A.

Romero Matute, B. (2001). *El reaseguro*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

Sánchez Calero, F. (1997). El reaseguro en la Ley española de Contrato de Seguro.

Estudios sobre el contrato de reaseguro (pp. 75-154). Madrid: Editorial Española de Seguros S.L.

Sánchez Calero, F. y o. (2005). *Ley de Contrato de Seguro*. Cizur Menor (Navarra): Editorial Aranzadi S.A.

Sánchez Villabella, J. (2002). *El contrato de reaseguro*. Madrid: Editorial Española de Seguros S.L.

Sánchez Villabella, J. (2004.). *El contrato de reaseguro y la interpretación de sus cláusulas*. ENTRE 2004; Madrid.

Santiso Guimaras, J. (2007). La internacionalización de las empresas españolas: hitos y retos. *Información Comercial Española. Revista de economía* (839), 89-101.

Skipper, Harold D. (1997). *Foreign insurers in emerging markets: issues and concerns*. Washington, DC: International Insurance Foundation.

Sotelo Navalprotro, J. A. (2000). *Regional Development Models*. London: Oxford University Press.

Suárez Suárez, A. S. (1998). *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa*. Madrid: Ediciones Pirámide S.A.

Swiss Reinsurance Company (2004.). *Sigma nº 2 Commercial insurance and reinsurance brokerage*.

Tortuero Plaza, J. L. (2002). La reforma de la jubilación en el sistema de la Seguridad Social. *Cuadernos de información económica* (166 s), 44-54.

Torvisco Manchón, B. (2004). El período medio de maduración de cobros y pagos, y el fondo de maniobra. *Harvard-Deusto Finanzas & Contabilidad* (62), 64-71.

Uría, R. (1976). *Derecho Mercantil*. Madrid: Imprenta Aguirre.

Vallejo García, M. (2001). Internet y marketing en la red. *Marketing y recursos humanos* (pp. 79-114). Universidad Pontificia de Salamanca, Instituto de Estudios Europeos y Derechos Humanos.

Vaughan, E. J. (1989). *Fundamentals of risk and insurance*. : John Wiley & sons.

Villarreal Larrinaga, O. (2005). La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea. *Cuadernos de gestión*, 5 (2), 55-73.

von Bomhard, N. & Frey, C. (2006). Future Financial Frameworks - Essentials for Risk-Based Capital management. *The Geneva Papers* (31), 46-56.

Weinraub Herbert J.; Visscher, & Visscher, S. (1998). Industry practice relating to aggressive conservative working capital policies. *Journal of Financial and Strategic Decisions*, 11 (2).

Weiss, M. A. (2007). Underwriting Cycles: A Syntheses and Future Directions. *Journal of Insurance Issues*, XXX (1), 31-45.

Zajdenweber, D. (2005). Catastrophes Industrielles et Réassurance. *Risques*, 56-62.

ÍNDICE DE PRINCIPALES PAGINAS CONSULTADAS EN INTERNET

A.M. Best

<http://www3.ambest.com/ratings/default.asp>

20 julio 2008

Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS)

<http://www.iaisweb.org/index.cfm?pageID=46>

18 junio 2008

Captive.com

<http://www.captive.com/newsstand/jlcovt/Fronting.html>

2 mayo 2008

CEIOPS (Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors)

<http://www.ceiops.org/>

18 junio 2008

Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

<http://www3.mapfre.com/documentacion/>

2 mayo 2008

Global Economy Journal

<http://www.bepress.com/gej/>

2 mayo 2008

Información Comercial Española

<http://www.revistasice.com/RevistasICE/portada.htm?in=0>

2 mayo 2008

International Insurance Foundation

<http://www.iifdc.org/pubs/skipper.pdf>

14 Septiembre 2007

Internacional Underwriting Association of London

<http://www.iauclauses.co.uk/AccountingClause.pdf>

20 julio 2008

Journal of Insurance Issues
<http://www.wria.org/wriaabs/2S2007a.html>
2 mayo 2008

Journal of Risk and Insurance
<http://journalofriskandinsurance.org/>
2 mayo 2008

Lloyd's of London
<http://www.lloyds.com/>
18 junio 2008

Münchener Rück. Publicaciones
<http://www.munichre.com/en/publications/default.aspx>
2 mayo 2008

Revistas españolas de ciencias sociales y humanas
<http://resh.cindoc.csic.es/>
7 junio 2008

Revista de la sociedad economía mundial. Sociedad de Economía Mundial
[http://www.sem-wes.org/revista/libros/cuerpo.php?buscar=1&condicion=\(revistas.COD_REV%20=18\)%20&pag=1](http://www.sem-wes.org/revista/libros/cuerpo.php?buscar=1&condicion=(revistas.COD_REV%20=18)%20&pag=1)
7 junio 2008

SEIDA (Asociación Internacional de Derecho de Seguros, Sección Española)
<http://www.seida.com/index2.php>
2 mayo 2008

Standard & Poors
http://www2.standardandpoors.com/portal/site/sp/en/eu/page.topic/ratings_fs_ins/2,1,5,0,0,0,0,0,0,0,0,0,0,0,0,0.html
20 julio 2008

Swiss Reinsurance Company
<http://www.swissre.com>
20 julio 2008

The University of Arizona
<http://www.studyfinance.com/jfsd/pdf/v11n2/weinraub.pdf>
2 mayo 2008

UNESPA (Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras)
<http://www.unespa.es/frontend/unespa/base.php>
20 julio 2008

Universidad de Zaragoza. Revista de Economía Aplicada.
<http://www.revecap.com/revista/>
7 junio 2008

Western Risk and Insurance Association
<http://www.wria.org/>
2 mayo 2008

Wikipedia
<http://en.wikipedia.org/wiki/Reinsurance>
20 julio 2008

INDICE DE ABREVIATURAS Y SIGLAS UTILIZADAS

AGERS	Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros
ART	Transferencia Alternativa de Riesgos (<i>Alternative Risk Transfer</i>)
CFI	Corporación Financiera Internacional
DGS	Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones
DIC	Diferencia en condiciones (<i>Difference in conditions</i>).
DIL	Diferencia en Límites (<i>Difference in limits</i>)
FSA	Autoridad de Servicios Financieros del Reino Unido (<i>Financial Services Authority</i>)
HPR	Riesgo Altamente Protegido (<i>Highly Protected Risk</i>)
IAIS	Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (<i>International Association of Insurance Supervisors</i>)
IED	Inversión extranjera directa
LCS	Ley 50/1980, de 8 de octubre, de contrato de seguro
LOA	Gastos de Peritación de Siniestros (<i>Loss Adjustment Expenses</i>)
LSW	Cláusula Especial del Mercado de Londres (<i>London Special Wording Scheme</i>)
NAIC	Asociación de las Autoridades Estatales de Seguros de los EE.UU (<i>National Association of Insurance Commissioners</i>)
ob. cit.	En la misma obra
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
PCEA	Plan de Contabilidad de Entidades Aseguradoras, aprobado por Real Decreto 2014/1997, de 26 de diciembre
PGC	Plan General de Contabilidad
PML	Siniestro Máximo Probable (<i>Probable Maximum Loss</i>).

ROSSP	Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados
ss.	Siguientes
TR LOSSP	Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados aprobado por Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre (BOE 267/2004, de 5 noviembre 2004)
UE	Unión Europea
v.g.	Verbigracia
vid.	Véase
Vol.	Volumen

**PROPUESTA DE GONZALEZ PASCUAL:
INCORPORACION PAULATINA DE FACTORES**

Gonzalez Pascual (1995)

Sobre la base de que no todos los factores se incorporan al proceso productivo al mismo tiempo, González Pascual lleva a cabo una importante aportación, argumentando que el concepto señalado como período de maduración del ciclo económico o financiero debe ser matizado, en el sentido de que, operativamente, su cálculo debe apartarse del simple trámite de sumar cada uno de los subperíodos descritos en la figura¹⁵¹, ya que el período calculado por suma aritmética de todos los subperíodos señalaría tan sólo al intervalo temporal relativo a los factores incorporados al comienzo del proceso productivo, momento 0.

Para introducir la consideración de que no todos los factores se incorporan a la vez y determinar el período medio de todos los factores productivos, se propone determinar distintos subperíodos, ajustando posteriormente los correspondientes a almacén de materias primas y fabricación, dejando el resto invariables y precisando con exactitud la ponderación (φ) del coste de cada insumo respecto al coste del producto final; y los momentos de incorporación en el proceso productivo de cada uno de los distintos insumos, con el fin de establecer el tiempo relativo (ε) de permanencia de cada factor a lo largo del proceso productivo.

De acuerdo con dicho planteamiento y denominando:

P_1, P_2, P_3, P_4 y P_5 a cada uno de los subperíodos señalados en la figura anterior, correspondientes a almacén de materias primas, fabricación, almacén de productos terminados, cobro a clientes y pago a proveedores, respectivamente.

$\varphi_1, \varphi_2, \varphi_3, \dots, \varphi_n$ a las respectivas ponderaciones, con respecto al coste del producto elaborado, de los n factores incorporados en la elaboración del producto final.

$\varepsilon_1, \varepsilon_2, \varepsilon_3, \dots, \varepsilon_n$ a los tiempos relativos de permanencia de cada factor a lo largo del proceso de producción

¹⁵¹ vid.2.1.3 pág. 20

Se postula que, de acuerdo con el criterio de valores medios propuesto, el período medio ajustado de almacenaje de materias primas (P'_1) y fabricación (P'_2) se establece de acuerdo con la siguiente expresión:

$$P'_1 = P_1 \times \varphi_1$$

$$P'_2 = P_2 \times [(\varphi_1 \times \varepsilon_1) + (\varphi_2 \times \varepsilon_2) + \dots + (\varphi_n \times \varepsilon_n)]$$

Y se definen los diferentes períodos como

$$PMcr = P'_1 + P'_2 + P_3$$

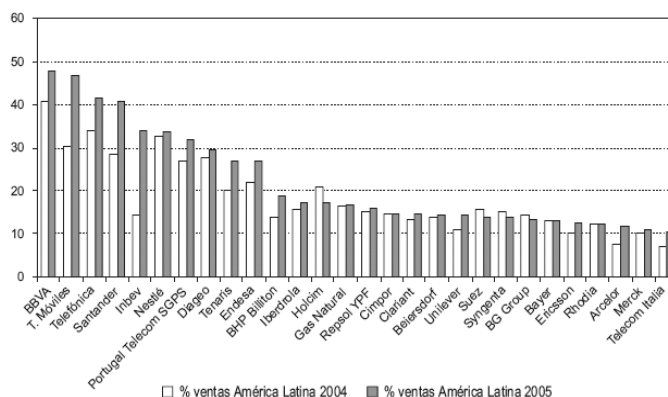
$$PMce = P'_2 + P_3$$

$$PMcf = P'_1 + P'_2 + P_3 + P_4 - P_5$$

PRESENCIA DE LAS FIRMAS EUROPEAS EN AMÉRICA LATINA POR VOLUMEN DE VENTAS

Santiso (2007)

PRESENCIA DE LAS COMPAÑÍAS EUROPEAS MÁS IMPORTANTES EN AMÉRICA LATINA Mayor del 10 por 100 de las ventas



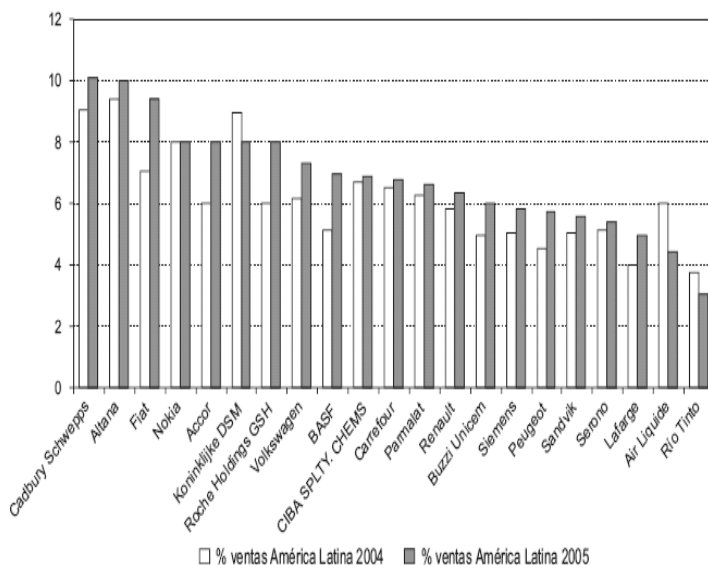
FUENTE: Centro de Desarrollo de la OCDE, 2007, basado en informes anuales, 2006.

PRESENCIA DE LAS COMPAÑÍAS EUROPEAS EN AMÉRICA LATINA Mayor del 10 por 100 de las ventas

	% ventas 2004	% ventas 2005	% variación 2004-2005		% ventas 2004	% ventas 2005	% variación 2004-2005
BBVA	41	48	7	Repsol YPF	15	16	1
T. Móviles	30	47	16	Cimpor	15	15	0
Telefónica	34	41	7	Clariant	13	15	1
Santander	29	41	12	Beiersdorf	14	14	0
Inbev	14	34	20	Unilever	11	14	3
Nestlé	33	34	1	Suez	15	14	-1
Portugal Telecom SGPS	27	32	5	Syngenta	15	14	-1
Diageo	28	29	2	BG Group	14	13	-1
Tenaris	20	27	7	Bayer	13	13	0
Endesa	22	27	5	Ericsson	10	13	3
BHP Billiton	14	19	5	Rhodia	12	12	0
Iberdrola	16	17	2	Arcelor	8	12	4
Holcim	21	17	-4	Merck	10	11	1
Gas Natural	16	17	0	Telecom Italia	7	11	3

FUENTE: Centro de Desarrollo de la OCDE, 2007, basado en informes anuales, 2006.

PRESENCIA DE LAS COMPAÑÍAS EUROPEAS MÁS IMPORTANTES EN AMÉRICA LATINA Del 5 al 10 por 100 de las ventas



FUENTE: OCDE, 2006, datos extraídos de los informes anuales de las compañías, 2005.

PRESENCIA DE LAS COMPAÑÍAS EUROPEAS EN AMÉRICA LATINA Del 5 al 10 por 100 de las ventas

	% ventas 2004	% ventas 2005	% variación		% ventas 2004	% ventas 2005	% variación
Cadbury Schweppes . . .	9	10	1	Parmalat	6	7	1
Altana	9	10	1	Renault	6	6	1
Fiat	7	9	2	Buzzi Unicem	5	6	1
Nokia	8	8	0	Siemens	5	6	1
Accor	6	8	2	Peugeot	5	6	1
Koninklijke DSM	9	8	-1	Sandvik	5	6	1
Roche Holdings GSH	6	8	2	Serono	5	5	0
Volkswagen	6	7	1	Lafarge	4	5	1
BASF	5	7	2	Air Liquide	6	4	-2
CIBA SPLTY.CHEMS	7	7	0	Rio Tinto	4	3	-1
Carrefour	6	7	0				

FUENTE: Centro de Desarrollo de la OCDE, 2007, datos extraídos de los informes anuales de las compañías, 2006.

MODELO DE CLAUSULA "CUT THROUGH"

For value received, the undersigned Reinsurers hereby agree to pay directly to the named Assured in, or claimant under, the above mentioned insurance policy with respect to any claim under said policy the amount due with respect to such claim in accordance with the provisions of the reinsurance treaties applying to said policy, provided that all of the following conditions are fulfilled:

- a. Inability of the reinsured to effect payment for any reason whatsoever;
- b. Reinsured must have either
 - Admitted the claim as to liability or quantum as per terms and conditions of said policy or as per co-insurance clause or
 - Been required to make payment in accordance with the arbitration clause of said policy or by non-appealable court decision;
- c. In case of Reinsured's bankruptcy the official receiver must instruct Reinsurers in writing to make a direct payment to the claimant, provided that the instruction given to Reinsurers by Reinsured or its receiver be irrevocable and provided further that Reinsurers payment to the claimant relieves it of any an all liability towards Reinsured or its receiver with respect to such quantum of the claim in question paid by Reinsurers;
- d. If applicable, before making a direct payment, Reinsured has to prove to Reinsurers satisfaction that a direct payment to claimant will not violate applicable currency or exchange regulations;
- e. Before making a direct payment hereunder Reinsurers shall have the right to deduct from such payment any overdue balances related to the said insurance policy owned by the Reinsured to Reinsurers; provided, however, that Reinsurers maintain adequate accounting procedures with respect to said insurance policy; and provided further that Reinsurers immediately informs the Royal Commission of any such overdue balances.

The undersigned covenant that this agreement shall not be altered, modified or cancelled, except in the manner provided in said insurance policy, while said policy is in force; that this is a valid and binding contract which they have the right to make and that the persons signing for them below are duly authorised for the purpose.

LSW 1622

**MODELO DE CLAUSULAS DE PAGO SIMULTANEO
EN CONTRATOS DE REASEGURO FACULTATIVO**

SIMULTANEOUS PAYMENT CLAUSE

In the event of claim under the original policy Reinsurers hereon agree that the settlement shall take place at the same as on the original order so that the Reinsured shall not be required to advance funds on behalf of the Reinsurers.

CLAUSULA DE PAGOS SIMULTANEOS

Todos los pagos de siniestros y extornos de prima pagaderos bajo este Contrato de Reaseguro Facultativo, se liquidarán por los Reaseguradores a la Cedente de manera simultánea con, y sobre las mismas bases que la Póliza Original.

PROPUESTA PARA INCREMENTAR LA SEGURIDAD JURÍDICA EN LAS TRANSACCIONES DE FACULTATIVO

(Alarcón et al. 2005)

En el mercado, se han apuntado diversas soluciones. Nos inclinamos por un sistema simplificado, que no altere las prácticas actuales y que podríamos dividir en tres fases claramente diferenciadas.

Los datos relevantes se documentarían en la fase precontractual. Para el resto de estipulaciones hay dos opciones: adjuntarlas y firmarlas en cada operación o firmarlas una vez al año como contrato marco.

Fase precontractual

- Contenido de la Nota de Cobertura

La nota de cobertura (enviada por cualquiera de los medios habituales) debe recoger resumidamente los datos relevantes de la operación (cedente, tomador, asegurado, ramo, objeto del seguro-actividad, situación del riesgo, suma asegurada, coberturas, efecto, período, comisión, retención real de la cedente, participación de la cedente en el riesgo, coaseguro, modalidad de reaseguro, delimitación temporal de la cobertura, territorialidad, ley aplicable y jurisdicción, tasa, facturación (o similar), franquicias, exclusiones, liberación o no de gastos y, finalmente, resumen de siniestralidad). Estos datos condicionan la oferta de reaseguro.

La consecuencia jurídica del incumplimiento de este deber de información podría ir desde la negativa de la prestación (caso de dolo o culpa grave) a la reducción de la prestación proporcionalmente a la prima no cobrada en todos los demás casos.

- Entrada en vigor de la cobertura de reaseguro

La confirmación de la entrada en vigor de la oferta debería hacerse en un plazo máximo de tres meses, durante los que hay cobertura de reaseguro, si se dan los demás requisitos (por ej. pago de la prima). Pasados los tres meses, la cobertura se anula desde el principio.

Fase contractual

- El pago de la prima

El pago de la prima debería realizarse en un plazo máximo de tres meses, a contar desde la recepción de la aceptación mediante la nota de cobertura. Si el pago no se produce en ese período, nulidad de la cobertura desde el inicio, con independencia de las causas que hayan originado el impago.

- Modificaciones del riesgo

Las modificaciones del riesgo (como por ej. las agravaciones) deberían ser comunicadas en un plazo de un mes desde que la cedente tuvo conocimiento de las mismas, con indicación de las medidas emprendidas, de acuerdo con las posibilidades que indica la LCS. El reasegurador tendrá derecho a los incrementos de prima que correspondan. En el caso de infracción de este deber de comunicación, el reasegurador podrá rechazar el pago del siniestro (casos de dolo o culpa grave) o bien reducir proporcionalmente la indemnización a abonar al reasegurado.

Fase del siniestro

- Comunicación del siniestro

El plazo de comunicación de los siniestros de cuantía superior xxxx € para el reasegurador (sumadas las participaciones en contratos y facultativo) será de un máximo de 15 días desde la fecha de producción del siniestro. Los siniestros de cuantía inferior serán comunicados por los cauces habituales.

- Documentación a presentar en caso de siniestro.

Respecto de los siniestros superiores a xxxx € la cedente adjuntará, junto con el aviso original de siniestro, informe resumen con indicación de fecha y número de siniestro, causa, monto del siniestro, ramos afectados y monto por cada uno, participación del reasegurador por ramos con separación facultativa y obligatoria, copia de la póliza, breve descripción de los hechos, valoración de la cobertura y de la responsabilidad, si procede, evaluación de los daños, situación judicial y pagos inmediatos a realizar (ej. importe mínimo). Cualquier medida importante (apelación, casación, pagos, etc) deberá ser coordinada con el reasegurador, salvo que haya otras estipulaciones más específicas (cláusulas de control, pago simultáneo, cut through). En un plazo máximo de dos meses, se adjuntará el informe pericial correspondiente, así como los sucesivos.

La cedente tomará-indicará todas las medidas a su alcance para aminorar las consecuencias del siniestro.

El incumplimiento de estos deberes supondrá la pérdida al derecho a la indemnización en caso de dolo o culpa grave y a la exigencia de los daños y perjuicios ocasionados al reasegurador en los demás casos.

Otras estipulaciones

- Pólizas de segundas capas, segundos riesgos o en exceso

Los gastos de peritos, abogados y similares no formarán parte del principal y serán repartidos proporcionalmente entre todas las capas, de acuerdo a los montos de principal que afecten a cada una de las capas.

- Comunicación de la renovación

La cedente comunicará la renovación tres meses antes de la expiración del período de seguro. Para ello suministrará los datos relevantes indicados en la fase precontractual. La infracción de este deber dará lugar a las consecuencias allí indicadas. La aceptación del reasegurador será provisional, hasta la comunicación de la cedente de los datos correspondientes al último trimestre; a la recepción de los datos, se procederá a la regularización de prima.

- Cláusula de cancelación en los casos de liquidación voluntaria o forzosa del asegurador

La gestión del saldo acreedor que arroje la cuenta de la cedente con el reasegurador será liquidado, previa comprobación, con el organismo encargado de la liquidación, al igual que eventuales saldos a favor del reasegurador.

La cobertura de reaseguro cesará en el momento en que la liquidación sea constatada de manera fehaciente.

- Ejercicio del derecho de repetición

La cedente está obligada a subrogarse en todos aquellos casos en los que la ley permite, renunciando a la facultad de no hacerlo prevista en la Ley. En el caso de renuncia a dicho derecho, los pagos realizados

equivalentes al importe de la repetición serán considerados como “pagos ex gratia”.

- *Obligación del reasegurador es de carácter mancomunado y no solidario*

La cedente no tiene derecho a pedir al reasegurador, ni el reasegurador el deber de prestar íntegramente la indemnización a cargo del reaseguro, sino únicamente el porcentaje acordado en la Nota de Cobertura.

- *Cláusula de Jurisdicción*

Las controversias derivadas de esta transacción facultativa se solucionarán mediante recurso al arbitraje, quedando excluida la jurisdicción ordinaria (cláusula de arbitraje).

**MODELO DE CLÁUSULA DE PAGO DE PRIMAS DE
FACULTATIVO DEL MERCADO DE LONDRES**

PREMIUM PAYMENT CLAUSE

The (Re)Insured undertakes that premium will be paid in full to Underwriters within XXX days of inception of this policy (or, in respect of instalment premiums, when due).

If the premium due under this policy has not been so paid to Underwriters by the YYY day from the inception of this policy (and, in respect of instalment premiums, by the date they are due) Underwriters shall have the right to cancel this policy by notifying the (Re)Insured via the broker in writing. In the event of cancellation, premium is due to Underwriters on a pro rata basis for the period that Underwriters are on risk but the full policy premium shall be payable to Underwriters in the event of a loss or occurrence prior to the date of termination which gives rise to a valid claim under this policy.

It is agreed that Underwriters shall give not less than 15 days prior notice of cancellation to the (Re)Insured via the broker. If premium due is paid in full to Underwriters before the notice period expires, notice of cancellation shall automatically be revoked. If not, the policy shall automatically terminate at the end of the notice period.

Unless otherwise agreed, the Leading Underwriter (and Agreement Parties if appropriate) are authorised to exercise rights under this clause on their own behalf and on behalf of all Underwriters participating in this contract.

If any provision of this clause is found by any court or administrative body of competent jurisdiction to be invalid or unenforceable, such invalidity or unenforceability will not affect the other provisions of this clause which will remain in full force and effect.

Where the premium is to be paid through a London Market Bureau, payment to Underwriters will be deemed to occur on the day of delivery of a premium advice note to the Bureau.

11/01
LSW3000

**MODELO DE CLÁUSULA DE CUENTAS TRIMESTRALES
CON PACTO DE CUENTA CORRIENTE Y CLÁUSULA DE
SINIESTROS AL CONTADO O “CASH LOSS PAYMENT”**

Accounting Clause

1. Period

The Ceding Company shall furnish the Reinsurer with quarterly accounts as soon as possible but in any not later than six weeks after the close of each quarter.

2. Items to be included in Accounts

The accounts shall give details of:

- the Ceding company's gross premium income and cancellation premiums from those closes of insurance covered by this agreement;
- the Reinsurer's proportion thereof;
- losses paid (split up according to the years of claim);
- claims settlement costs;
- commission payable;
- cash loss payments received by the Ceding Company during the accounting period,
-

Premiums waived or not received by the Ceding Company after it has run any liability under any insurances falling within the scope of the Agreement shall not be considered as cancellation premiums.

3. Currency

- Variant a): The accounts shall be rendered in the original currencies. Settlement shall be made ...(state currency) at the rate of exchange prevailing on the day of payment.
- Variant b): The accounts shall be rendered in (state currency). All currencies ceded to the Treaty shall be converted at the rate of

exchange prevailing on the day the account is rendered (or at the rate of exchange prevailing on the last day of the month prior to the rendering of account)

4. Confirmation of Accounts

The Reinsurer shall send confirmation of the account or relevant objections to the Ceding Company within three weeks following receipt of said account.

5. Payment of Balances

The Ceding Company shall remit balances shown in the accounts to the Reinsurer at the same time as the accounts are rendered. The Reinsurer shall remit balance due the Ceding company at the same time as the accounts are confirmed, but at the latest within three weeks following receipt of the accounts.

Even if the Reinsurer has objections in regard to the accounts, the uncontested balance shall be immediately remitted. Following the immediate clarification of the questions which have arisen, the difference in amount shall be settled at once by the party in debt.

If any balance or part thereof is still outstanding one calendar month after the expiry of the aforementioned periods, the debtor party shall immediately after the end of the month commence to pay interest on the amount outstanding at the rate of....% per annum in addition to the bank rate of the debtor party's country.

6. Cash Loss Payments

The Reinsurer at the request of the Ceding Company shall make an advance payment for its proportion of any single payment made by the Ceding Company exceeding... within eight days of receipt of such a request. In such cases, however, the Reinsurer shall have the right to deduct from any such payment outstanding balances due for any reason whatsoever by the Ceding Company to the Reinsurer.

Fuente: <http://www.iuaclasses.co.uk>

COLECCIÓN “CUADERNOS DE LA FUNDACIÓN”

Instituto de Ciencias del Seguro

**Para cualquier información o para adquirir nuestras publicaciones
puede encontrarnos en:**

FUNDACIÓN MAPFRE

Publicaciones

Monte del Pilar, s/n – 28023 El Plantío, Madrid – (España)

Tel.: + 34 915 818 768

Fax: +34 913 076 641

publicaciones.ics@mapfre.com

www.fundacionmapfre.com/cienciasdelseguro

135. Análisis e interpretación de la gestión del fondo de maniobra en entidades aseguradoras de Incendio y Lucro cesante en grandes riesgos industriales. 2009
134. Gestión integral de Riesgos Corporativos como fuente de ventaja competitiva: cultura positiva del riesgo y reorganización estructural. 2009
133. La designación de la pareja de hecho como beneficiaria en los seguros de vida. 2009
132. Aproximación a la Responsabilidad Social de la empresa: reflexiones y propuesta de un modelo. 2009
131. La cobertura pública en el seguro de crédito a la exportación en España: cuestiones prácticas-jurídicas. 2009
130. La mediación en seguros privados: análisis de un complejo proceso de cambio legislativo. 2009
129. Temas relevantes del Derecho de Seguros contemporáneo. 2009
128. Cuestiones sobre la cláusula *cut through*. Transferencia y reconstrucción. 2008
127. La responsabilidad derivada de la utilización de organismos genéticamente modificados y la redistribución del riesgo a través del seguro. 2008
126. Ponencias de las Jornadas Internacionales sobre Catástrofes Naturales. 2008

125. La seguridad jurídica de las tecnologías de la información en el sector asegurador. 2008
124. Las compañías aseguradoras en los procesos penal y contencioso-administrativo. 2008
123. Predicción de tablas de mortalidad dinámicas mediante un procedimiento *bootstrap*. 2008
122. Factores de riesgo y cálculo de primas mediante técnicas de aprendizaje. 2008
121. La solicitud de seguro en la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro. 2008
120. Propuestas para un sistema de cobertura de enfermedades catastróficas en Argentina. 2008
119. Análisis del riesgo en seguros en el marco de Solvencia II: Técnicas estadísticas avanzadas Monte Carlo y Bootstrapping. 2008
118. Los planes de pensiones y los planes de previsión asegurados: su inclusión en el caudal hereditario. 2007
117. Evolução de resultados técnicos e financeiros no mercado segurador iberoamericano. 2007
116. Análisis de la Ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados. 2007
115. Sistemas de cofinanciación de la dependencia: seguro privado frente a hipoteca inversa. 2007
114. El sector asegurador ante el cambio climático: riesgos y oportunidades. 2007
113. Responsabilidade social empresarial no mercado de seguros brasileiro influências culturais e implicações relacionais. 2007
112. Contabilidad y análisis de cuentas anuales de entidades aseguradoras. 2007
111. Fundamentos actuariales de primas y reservas de fianzas. 2007
110. El *Fair Value* de las provisiones técnicas de los seguros de Vida. 2007

109. El Seguro como instrumento de gestión de los M.E.R. (Materiales Especificados de Riesgo). 2006
108. Mercados de absorción de riesgos. 2006
107. La exteriorización de los compromisos por pensiones en la negociación colectiva. 2006
106. La utilización de datos médicos y genéticos en el ámbito de las compañías aseguradoras. 2006
105. Los seguros contra incendios forestales y su aplicación en Galicia. 2006
104. Fiscalidad del seguro en América Latina. 2006
103. Las NIC y su relación con el Plan Contable de Entidades Aseguradoras. 2006
102. Naturaleza jurídica del Seguro de Asistencia en Viaje. 2006
101. El Seguro de Automóviles en Iberoamérica. 2006
100. El nuevo perfil productivo y los seguros agropecuarios en Argentina. 2006
99. Modelos alternativos de transferencia y financiación de riesgos "ART": situación actual y perspectivas futuras. 2005
98. Disciplina de mercado en la industria de seguros en América Latina. 2005
97. Aplicación de métodos de inteligencia artificial para el análisis de la solvencia en entidades aseguradoras. 2005
96. El Sistema ABC-ABM: su aplicación en las entidades aseguradoras. 2005
95. Papel del docente universitario: ¿enseñar o ayudar a aprender?. 2005
94. La renovación del Pacto de Toledo y la reforma del sistema de pensiones: ¿es suficiente el pacto político?. 2005
92. Medición de la esperanza de vida residual según niveles de dependencia en España y costes de cuidados de larga duración. 2005

91. Problemática de la reforma de la Ley de Contrato de Seguro. 2005
90. Centros de atención telefónica del sector asegurador. 2005
89. Mercados aseguradores en el área mediterránea y cooperación para su desarrollo. 2005
88. Análisis multivariante aplicado a la selección de factores de riesgo en la tarificación. 2004
87. Dependencia en el modelo individual, aplicación al riesgo de crédito. 2004
86. El margen de solvencia de las entidades aseguradoras en Iberoamérica. 2004
85. La matriz valor-fidelidad en el análisis de los asegurados en el ramo del automóvil. 2004
84. Estudio de la estructura de una cartera de pólizas y de la eficacia de un Bonus-Malus. 2004
83. La teoría del valor extremo: fundamentos y aplicación al seguro, ramo de responsabilidad civil autos. 2004
81. El Seguro de Dependencia: una visión general. 2004
80. Los planes y fondos de pensiones en el contexto europeo: la necesidad de una armonización. 2004
79. La actividad de las compañías aseguradoras de vida en el marco de la gestión integral de activos y pasivos. 2003
78. Nuevas perspectivas de la educación universitaria a distancia. 2003
77. El coste de los riesgos en la empresa española: 2001.
76. La incorporación de los sistemas privados de pensiones en las pequeñas y medianas empresas. 2003
75. Incidencia de la nueva Ley de Enjuiciamiento Civil en los procesos de responsabilidad civil derivada del uso de vehículos a motor. 2002
74. Estructuras de propiedad, organización y canales de distribución de las empresas aseguradoras en el mercado español. 2002

73. Financiación del capital-riesgo mediante el seguro. 2002
72. Análisis del proceso de exteriorización de los compromisos por pensiones. 2002
71. Gestión de activos y pasivos en la cartera de un fondo de pensiones. 2002
70. El cuadro de mando integral para las entidades aseguradoras. 2002
69. Provisiones para prestaciones a la luz del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados; métodos estadísticos de cálculo. 2002
68. Los seguros de crédito y de caución en Iberoamérica. 2001
67. Gestión directiva en la internacionalización de la empresa. 2001
65. Ética empresarial y globalización. 2001
64. Fundamentos técnicos de la regulación del margen de solvencia. 2001
63. Análisis de la repercusión fiscal del seguro de vida y los planes de pensiones. Instrumentos de previsión social individual y empresarial. 2001
62. Seguridad Social: temas generales y régimen de clases pasivas del Estado. 2001
61. Sistemas Bonus-Malus generalizados con inclusión de los costes de los siniestros. 2001
60. Análisis técnico y económico del conjunto de las empresas aseguradoras de la Unión Europea. 2001
59. Estudio sobre el euro y el seguro. 2000
58. Problemática contable de las operaciones de reaseguro. 2000
56. Análisis económico y estadístico de los factores determinantes de la demanda de los seguros privados en España. 2000
54. El corredor de reaseguros y su legislación específica en América y Europa. 2000

53. Habilidades directivas: estudio de sesgo de género en instrumentos de evaluación. 2000
52. La estructura financiera de las entidades de seguros, S.A. 2000
50. Mixturas de distribuciones: aplicación a las variables más relevantes que modelan la siniestralidad en la empresa aseguradora. 1999
49. Solvencia y estabilidad financiera en la empresa de seguros: metodología y evaluación empírica mediante análisis multivariante. 1999
48. Matemática Actuarial no vida con MapleV. 1999
47. El fraude en el Seguro de Automóvil: cómo detectarlo. 1999
46. Evolución y predicción de las tablas de mortalidad dinámicas para la población española. 1999
45. Los Impuestos en una economía global. 1999
42. La Responsabilidad Civil por contaminación del entorno y su aseguramiento. 1998
41. De Maastricht a Amsterdam: un paso más en la integración europea. 1998

Nº Especial Informe sobre el Mercado Español de Seguros 1997
Fundación MAPFRE Estudios

39. Perspectiva histórica de los documentos estadístico-contables del órgano de control: aspectos jurídicos, formalización y explotación. 1997
38. Legislación y estadísticas del mercado de seguros en la comunidad iberoamericana. 1997
37. La responsabilidad civil por accidente de circulación. Puntual comparación de los derechos francés y español. 1997
36. Cláusulas limitativas de los derechos de los asegurados y cláusulas delimitadoras del riesgo cubierto: las cláusulas de limitación temporal de la cobertura en el Seguro de Responsabilidad Civil. 1997
35. El control de riesgos en fraudes informáticos. 1997
34. El coste de los riesgos en la empresa española: 1995

33. La función del derecho en la economía. 1997

Nº Especial Informe sobre el Mercado Español de Seguros 1996
Fundación MAPFRE Estudios

32. Decisiones racionales en reaseguro. 1996

31. Tipos estratégicos, orientación al mercado y resultados económicos:
análisis empírico del sector asegurador español. 1996

30. El tiempo del directivo. 1996

29. Ruina y Seguro de Responsabilidad Civil Decenal. 1996

Nº Especial Informe sobre el Mercado Español de Seguros 1995
Fundación MAPFRE Estudios

28. La naturaleza jurídica del Seguro de Responsabilidad Civil. 1995

27. La calidad total como factor para elevar la cuota de mercado en
empresas de seguros. 1995

26. El coste de los riesgos en la empresa española: 1993

25. El reaseguro financiero. 1995

24. El seguro: expresión de solidaridad desde la perspectiva del
derecho. 1995

23. Análisis de la demanda del seguro sanitario privado. 1993

Nº Especial Informe sobre el Mercado Español de Seguros 1994
Fundación MAPFRE Estudios

22. Rentabilidad y productividad de entidades aseguradoras. 1994

21. La nueva regulación de las provisiones técnicas en la Directiva de
Cuentas de la C.E.E. 1994

20. El Reaseguro en los procesos de integración económica. 1994

19. Una teoría de la educación. 1994

18. El Seguro de Crédito a la exportación en los países de la OCDE
(evaluación de los resultados de los aseguradores públicos). 1994

Nº Especial Informe sobre el mercado español de seguros 1993

FUNDACION MAPFRE ESTUDIOS

16. La legislación española de seguros y su adaptación a la normativa comunitaria. 1993
15. El coste de los riesgos en la empresa española: 1991
14. El Reaseguro de exceso de pérdidas 1993
12. Los seguros de salud y la sanidad privada. 1993
10. Desarrollo directivo: una inversión estratégica. 1992
9. Técnicas de trabajo intelectual. 1992
8. La implantación de un sistema de *controlling* estratégico en la empresa. 1992
7. Los seguros de responsabilidad civil y su obligatoriedad de aseguramiento. 1992
6. Elementos de dirección estratégica de la empresa. 1992
5. La distribución comercial del seguro: sus estrategias y riesgos. 1991
4. Los seguros en una Europa cambiante: 1990-95. 1991
2. Resultados de la encuesta sobre la formación superior para los profesionales de entidades aseguradoras (A.P.S.). 1991
1. Filosofía empresarial: selección de artículos y ejemplos prácticos. 1991