

**REQUISITOS E INCOMPATIBILIDADES PARA EL EJERCICIO
DE LA ACTIVIDAD REASEGURADORA
(BREVE ANALISIS DE LA LEGISLACION ESPAÑOLA)**

A) INTRODUCCION.-

Es necesario remitirnos, aunque sea brevemente, a los antecedentes históricos más recientes de la Legislación Española y que afectan al Seguro en general y a la actividad del Reaseguro en particular.

Los principales textos legales que nos sirven de referencia, se producen en el siglo XIX. Nuestro Código de Comercio se publica el 22 de Agosto de 1885, y contenía una regulación específica fundamentalmente del seguro marítimo. El segundo texto legal fue el Código de Civil, de fecha 29 de Julio de 1889, que contenía un capítulo (nada más que siete artículos), destinados a la regulación del contrato del seguro.

Ambos textos legales constituyen el antecedente más importante de la

actual regulación jurídica. Sin embargo, en estos más de 100 años transcurridos desde la publicación de ambos códigos, se ha producido en España un importante desarrollo legislativo de la figura del Seguro, bajo una sistemática que divide el tema en dos grandes apartados; de una parte, la regulación específica del Contrato del Seguro, entendiendo éste como la plasmación necesariamente escrita de los derechos y obligaciones que asumen el Asegurador y el Tomador del Seguro cuando contratan una cobertura; de la otra, todo lo relacionado con la regulación de los aspectos de solvencia, garantías, control de la administración y condiciones para el ejercicio de la actividad aseguradora.

El primer gran bloque de aspectos relacionados con el Contrato del Seguro, está hoy recogido principalmente en la Ley de Contrato de Seguro de 8 de Octubre de 1980, Ley que deroga los Arts. 1791 a 1797 que se incluían en el antiguo Código Civil.

El segundo bloque normativo está básicamente representado por la Ley de Ordenación del Seguro Privado de 2 de Agosto de 1984 y su Reglamento de 1 de Agosto de 1985.

Como se observa por las fechas indicadas, los textos legales básicos de regulación del seguro son bastantes recientes aunque, como después diremos, algunos de ellos se encuentran en proceso de transformación.

Desde la década de los 80 hasta nuestros días, las únicas modificaciones legislativas de interés son las que se han producido para la adaptación de esta legislación interna a las Directivas de la Comunidad Europea que afectan a la materia, proceso que todavía no ha concluído.

Por último, nos queda mencionar la Legislación de Producción de Seguros Privados (1988), que regula la intermediación en la contratación de los seguros.

B) ASPECTOS BASICOS DE LA LEGISLACION.-

Si tuviéramos que resumir los principios inspiradores de la legislación española en materia de seguros, destacaríamos 5 puntos importantes:

- En primer lugar la "Especialización". Para el Legislador Español, el

seguro es un contrato muy peculiar, caracterizado por el principio de aleatoriedad (es decir, una de las partes contratantes no sabe con certeza cuáles van a ser sus obligaciones a la hora de contratar) y resulta imprescindible que la persona que asume el riesgo sea un auténtico especialista en la materia. Así, se declaran nulos los contratos de seguro que no sean suscritos por Aseguradores profesionales debidamente inscritos.

Para ser Asegurador se requiere en definitiva, la condición de "Comerciante" y, por consiguiente, la sumisión de estos sujetos a unas leyes más ágiles, menos formalistas, aunque no por eso vayan a quedar fuera de un importante control público.

La segunda característica importante sería la de garantía y solvencia exigible a los Aseguradores. El legislador español podemos decir que se ha obsesionado por marcar unos requisitos mínimos pero intensos en cuanto a las garantías y solvencias exigibles en todo momento al profesional asegurador. Así, existe una exigencia de capitales sociales mínimos para poder ejercer la actividad aseguradora según los distintos ramos; unos márgenes de solvencia y reservas técnicas

destinadas a dotar al Asegurador de una solidez financiera que le permita siempre cumplir con las obligaciones asumidas.

Creemos que la legislación española es bastante estricta en esta materia y consideramos que la explicación histórica razonable reside precisamente en algunos abusos y extralimitaciones que sufrieron en España los consumidores de seguros y que todavía existen, provocando una cierta corriente de opinión pública proclive a incrementar incluso estas exigencias de solvencia.

El tercer principio que nos parece resaltable es el de la exclusividad. Desde 1984 se establece la incompatibilidad por ejercer la actividad aseguradora entre tres grandes grupos de negocio: el seguro de vida, el aseguramiento de otros ramos y, por último, el reaseguro. La Ley de Ordenación del Seguro Privado de 1984 establece para las nuevas entidades, la necesidad de optar por algunos de estos negocios, y por consiguiente, la imposibilidad de su ejercicio simultáneo, aunque también es cierto que se permite esta simultaneidad a las entidades inscritas antes de la entrada en vigor de la Ley. Se consagra así la importancia que para el legislador tiene la especialización del

profesional del seguro. En desarrollo de este principio, se regulan distintos sistemas de garantías y solvencias para las entidades que operen en cada uno de los ramos.

En cuarto lugar resaltaríamos el importante papel que en España se reserva al control de los Poderes Públicos.

La Dirección General de Seguros, del Ministerio de Economía y Hacienda, es la unidad administrativa encargada del ejercicio del control de la actividad aseguradora, exceptuando, claro está, el papel específicamente reservado al Poder Judicial a través de los Tribunales de Justicia.

La Dirección General de Seguros es el órgano encargado de la supervisión de los requisitos legales y financieros que se exigen para la constitución e inscripción de una entidad aseguradora. Se ocupa igualmente de la aprobación de las bases técnicas y actuariales de cada uno de los ramos. Controla la actividad aseguradora mediante un análisis pormenorizado de una compleja documentación estadístico-contable que los aseguradores están obligados a presentarles. Y, en

definitiva ejerce la actividad de inspección de las entidades a través de un cuerpo de funcionarios especialmente preparados para dicha labor.

La experiencia del mercado español en sus relaciones con este Organismo de Control, resultan en algunos casos, compleja y difícil. Es frecuente escuchar las quejas de los aseguradores en el sentido de que la Dirección General de Seguros, impone de hecho criterios administrativos superiores a la estricta legislación en vigor. También es frecuente oír las protestas de los consumidores cuando se producen situaciones de insolvencia que perjudican los legítimos derechos de los asegurados.

Es de destacar también, por su especial importancia, la existencia del Consorcio de Compensación de Seguro, órgano autónomo pero dependiente de esa Dirección General, que asume todavía en España la función de cobertura de los riesgos catastróficos, aunque desde algunos años sin el régimen de monopolio del que antes disfrutaba.

El quinto aspecto que queríamos resaltar es referente al Reaseguro en particular. Este tipo de contrato es, con gran diferencia, el menos

regulado en la legislación. La Ley de Contrato de Seguro de 1980 destina sólo 3 artículos a esta figura. El Art. 77 de este texto legal define el contrato de reaseguro como aquel por el que el reasegurador se obliga a reparar la deuda que nace en el patrimonio del reasegurado, como consecuencia de la obligación asumida por este último en un contrato de seguro. Se establece que el Reaseguro Interno, no tendrá efecto frente al Asegurado; la imposibilidad para el asegurado de dirigirse directamente contra el reasegurador en solicitud de indemnización o prestación alguna; y remite para prácticamente todo lo demás a lo expresamente establecido en cada contrato de reaseguro. Nos parece destacable esta escasa regulación del contrato de reaseguro que entendemos responde a la gran especialización mercantil de estas figuras contractuales que, en no pocas ocasiones, produce curiosas declaraciones judiciales.

Por su parte la Ley de Ordenación del Seguro Privado, contiene 2 Artículos. destinados en exclusiva a la regulación de las entidades de reaseguros y los plenos de retención.

Creemos que la práctica mercantil y los usos del comercio continúan

siendo la principal fuente de derecho en los contratos de reaseguro. Los jueces españoles son, en general, lentos e incompletos a la hora de sentenciar en pleitos relacionados con el reaseguro, lo que ha producido una práctica muy generalizada de pactar entre reaseguradores y reasegurados la sumisión expresa a acuerdos arbitrales para evitar la intervención judicial.

En resumen, la actividad reaseguradora se reserva en España a Sociedades Anónimas con ese objeto social exclusivo; a entidades de reaseguro extranjeras; a las entidades que tengan permiso para hacer seguro directo, pero limitando el reaseguro a los mismos ramos en que tengan autorización, y a algunas agrupaciones que se dedican expreso a esta actividad (en clara referencia a los pools de reaseguro); para la mayoría de estos supuestos se requiere una inscripción y autorización previa de la Dirección General de Seguros.

Todos estos requisitos explican, en parte, la conveniencia de constitución de sociedades cautivas de reaseguro a las que más adelante nos referiremos.

C) INCIDENCIA DE LA LEGISLACION FISCAL.-

Dentro de este primer punto de nuestro análisis, y antes de pasar a un desarrollo de los mecanismos legales aptos para el reaseguro, queremos referirnos brevemente a la importancia de la legislación fiscal aplicable a algunos aspectos del mundo del seguro.

Antes hemos hecho referencia a la existencia de determinadas provisiones técnicas obligatorias para todas las entidades aseguradoras, cuyo estudio y análisis pormenorizado no podemos acometer en esta ponencia. Sin embargo, como ocurre en la mayoría de los países de nuestro entorno, dotar en exceso estas provisiones técnicas supone, en general, acumular beneficios sociales que no se distribuyen pero que, como tales, se someten a tributación en el Impuesto de Renta de Sociedades. Desde el punto de vista del asegurado, y por tratarse de una entidad que no es asegurador profesional, la posible provisión de fondos para futuras siniestralidades no se considera un gasto fiscal deducible fiscalmente. Por consiguiente, ésta práctica de algunas empresas (grupos industriales o empresas comerciales a gran escala) resulta poco recomendable desde el punto de vista financiero, ya que

encarece notablemente su coste (actualmente el tipo general en el Impuesto de Sociedades es del 35%).

El último residuo que queda en nuestra legislación fiscal para fondos de autoseguros en lo referente a complemento por pensiones a los trabajadores de la sociedad, está también en proceso de desaparición al haberse anunciado muy recientemente que el Gobierno Español que ha surgido del último proceso electoral de 6 de Junio pasado, ha retomado un proyecto de Ley que obliga en cualquier caso, a la externalización de estos fondos internos.

2) MECANISMOS LEGALES APTOS PARA EL REASEGURO.-

Del conjunto de la legislación española se deriva necesariamente la existencia de un esquema que surge en la figura del asegurado (títular del riesgo cuya cobertura quiere asegurar), que contrata con un asegurador de seguro directo, el cual, a su vez, se reasegura con un reasegurador profesional, quien, también a su vez, normalmente se protege retrocediendo parte del riesgo asumido.

Este esquema es imposible romperlo sin incumplir la legislación española. El asegurado no puede acudir directamente al reaseguro para la cobertura de sus riesgos. El asegurador de Directo no puede retroceder directamente sus riesgos sin tenerlos previamente reasegurados. Además de todo ello, es muy frecuente en el mercado español la presencia de mediadores en el seguro directo y de brokers en el reaseguro.

Pero queremos analizar con algo más de detalle los 2 núcleos contractuales que se dan en el esquema propuesto.

En primer lugar, el seguro que llamamos directo. El contrato se formaliza en un documento base que llamamos póliza. Este documento, a veces compuesto por una importante suma de condiciones generales, particulares y especiales, constituye la plasmación escrita de los derechos y obligaciones que asumen las partes contratantes.

La experiencia en nuestro mercado de seguros se caracteriza por 2 ideas. De un lado, la práctica identidad de muchas de estas pólizas con respecto a sus ramos. Salvo algunas dignas excepciones, creemos que

las entidades aseguradoras españolas no se han caracterizado hasta la fecha por una gran diversidad en las fórmulas de aseguramiento, y, por el contrario, adolecen de bastante falta de imaginación. Por otro lado, existen riesgos para los que el mercado español es enormemente reacio a su cobertura y ello debido a la gran siniestralidad observada en algunos de ellos y a la falta de visión supranacional de que adolecen bastantes entidades españolas.

Todo ello produce como consecuencia un mercado estrecho y caro, del que los grandes consumidores de seguros luchan por salirse cada vez más con mayor intensidad.

En lo referente al reaseguro, podríamos decir cosas bastantes parecidas. Pero, además, sufrimos una importante falta de capacidad para el reaseguramiento de determinados riesgos en la cual, no cabe duda, influye de manera decisiva la situación del mercado internacional.

Este dibujo de la situación no sería completo si no mencionamos la lenta y farragosa administración de justicia española que encarece y

dificulta notablemente una práctica aseguradora y reaseguradora que debería caracterizarse por su rapidez y fluidez.

El mercado de Reaseguro actualmente en España está directamente influido por la recesión económica. Existe un importante descenso en la capacidad, probablemente debido a las catástrofes naturales que se han venido produciendo desde 1989, y a las fuertes pérdidas del sector por la insuficiencia de las reservas de siniestros relacionados con la responsabilidad civil norteamericana. Ello ha producido un importante incremento de precios y unas condiciones de contratación claramente insuficientes en muchos ramos.

Por último me parece importante referirme al papel clave de los brokers de reaseguro en el actual mercado español. No cabe duda que su presencia e intervención, asesorando a los grandes consumidores de seguros, está haciendo posible que estos asegurados puedan acceder de forma eficiente al mercado internacional, que en otro caso, les estaría absolutamente vedado. Como contrapartida, eso sí, se produce un lógico encarecimiento del producto final.

El Reaseguro es el último escalón que interviene en el proceso de financiación de los riesgos.

Supone la cobertura real del riesgo que asume la Entidad Aseguradora y, en definitiva, constituye el mecanismo real de fijación del precio.

Desde esta óptica, en la medida en que el consumidor del seguro pueda llegar a controlar este último escalón del proceso, en esa misma medida tendrá en su mano la única posibilidad real de conocer con exactitud y a su vez controlar el coste de su aseguramiento, sin depender de elementos externos al mismo, lo que, en definitiva, supone un control efectivo del coste final.

La razón de esta afirmación estriba en que el precio del seguro directo o local está siempre condicionado por la existencia de un "escandallo" compuesto por los siguientes elementos internos:

- Coste neto del Reaseguro (coste técnico).
- Comisión de colocación (retribución al corredor de Reaseguro).

- Comisión de la cedente (retribución a la Compañía local abridora del riesgo).
- Gastos comerciales de las Compañías locales (comisión al agente de directo).
- Gastos de gestión interna de las Compañías locales.

De todos estos elementos, el único realmente determinante del resultado global es el coste del Reaseguro, que se establece mediante técnicas de carácter estadístico-actuariales, que incluyen la experiencia siniestral a nivel mundial y que recogen adicionalmente determinados recargos de seguridad y de variabilidad de resultados. Este coste está sujeto a posibles modificaciones derivadas de una siniestralidad especial y de una posible variación de los tipos de interés. En la medida en que estas posibles variaciones limiten su intensidad, se conseguirá un mayor acercamiento a la previsión efectuada por la propia política de riesgos del grupo.

Ante este panorama general que hemos descrito, surge la necesidad de estudiar y aplicar fórmulas imaginativas que permitan conocer y controlar el precio final del Reaseguro, acceder a estas coberturas de

forma ágil y eficiente y, en definitiva, poder asumir el asegurado un papel más protagonista en la fijación de las condiciones generales de su reaseguramiento, a precios razonables.

En este contexto, ha surgido en España con un creciente interés la figura de las Entidades Cautivas de Reaseguro. Esta práctica, en absoluto original o típicamente española, se ha ido configurando mediante un proceso de mirar las prácticas efectuadas por los países situados en el entorno español y trasladando las mejores experiencias analizadas.

La "Cautividad" de una entidad Reaseguradora, implica fundamentalmente 5 principios básicos que pasamos a analizar brevemente y con cuya configuración global se producen interesantes beneficios como instrumento útil en una política global de Gerencia de Riesgos.

En primer lugar, la Sociedad Cautiva se constituye como una persona jurídica independiente y distinta del Tomador del Seguro. El primer requisito de todo contrato es la existencia de 2 partes contratantes

distintas, y dotadas ambas de una personalidad y capacidad jurídica propias que les permitan asumir derechos y obligaciones en un contrato de seguro o reaseguro. La participación mayoritaria del consumidor de seguros en el capital social de la Reaseguradora Cautiva es el lícito mecanismo jurídico que permite claramente esta dualidad de personalidades y, a la vez, el control de la Reaseguradora por parte del Tomador del Seguro.

Esta es precisamente la segunda característica anunciada. El asegurado controla económica y jurídicamente a la Cautiva de Reaseguros. Gracias a esta figura, el consumidor de seguros, que conoce como nadie sus propias necesidades de cobertura de riesgos y de financiación de los mismos, tiene en su propia mano el control de sus protecciones finales en el mercado internacional y, por consiguiente, el conocimiento directo e inmediato de los costes reales de las coberturas que necesita. Y paralelamente puede configurar y definir los siniestros que le preocupan y la indemnización de los mismos.

En tercer lugar, la constitución de una Cautiva le permite la especialización mercantil necesaria para una cobertura eficiente de sus

riesgos. El objeto social principal de un grupo industrial no es lógicamente el reaseguramiento de sus contingencias patrimoniales. Pero la existencia de una Cautiva, razonablemente constituida, convenientemente ubicada y profesionalmente gerenciada, le va a permitir el control efectivo de sus contingencias patrimoniales sin desviarse ni privarse de los esfuerzos necesarios para lograr su principal objetivo social.

En cuarto lugar, el mecanismo de la Cautiva salva perfectamente para el consumidor de seguros el problema de la deducibilidad fiscal de sus provisiones. Este asegurado no realizará provisiones propiamente dichas en su balance, sino que contabilizará como gasto fiscalmente deducible las primas que envíe a su Cautiva de Reaseguro, a través de una Compañía de Seguro Directo, posicionada como fronting de la operación.

En definitiva y como última característica de este proceso logramos un mecanismo que se caracteriza por un exacto cumplimiento de todos los requisitos legales exigidos en la legislación española. Porque cualquier solución que se proponga en este terreno, se debe caracterizar siempre

por su perfecta legalidad y su ajustada adecuación en todo momento a los requisitos y controles existentes en todos los países donde radican los riesgos a cubrir y las protecciones diseñadas.

3) LAS SOCIEDADES CAUTIVAS. UBICACION. CONSTITUCION Y FUNCIONAMIENTO.- .

Como hemos venido diciendo, para entender la lógica de éste mecanismo, se requiere un dominio del consumidor de riesgos sobre la última figura del ciclo, es decir, el Reasegurador. Ello se realizará a través de una participación mayoritaria en el capital social de la Cautiva. Los Organos Sociales competentes del Asegurado adoptarán los acuerdos necesarios en orden a la constitución de la Sociedad Cautiva, fijando el importe de su participación en el capital social de este último así como la designación de sus representantes en los órganos de dirección de la Cautiva.

En este punto, nuestra propia experiencia a la que luego me referiré, aconseja igualmente el nombramiento de una Gerencia profesional responsable del gobierno de la Cautiva y especializada en el mercado

internacional del Reaseguro. El control jurídico de la Cautiva se ejercita a través del desembolso del capital social. La cifra del mismo, dependerá necesariamente de los límites marcados en la legislación local del estado donde la ubiquemos. Este desembolso constituye, efectivamente, un esfuerzo financiero para la sociedad matriz, único coste importante de toda esta configuración, pero que, como después veremos, está ampliamente compensado por los beneficios económicos que se obtienen. La Gerencia profesionalizada de la Cautiva, que hemos definido como algo imprescindible, puede materializarse delegando hasta donde se considere preciso la dirección técnica de la Reaseguradora en manos de especialistas. Existen en la mayoría de los países de nuestro entorno firmas especializadas integradas por auténticos profesionales con experiencia, que dotan de plena solvencia a la gestión encomendada.

Una decisión importante en el momento de constituir la Cautiva es la de elegir bien su ubicación. Para tomar una decisión razonable al respecto se deben analizar aspectos tan importantes como los siguientes:

- Características del Estado referidos fundamentalmente a su estabilidad política, facilidades de comunicación e imagen de seriedad y solvencia.

- Legislación local sobre todo en los referente a los capitales mínimos exigidos y márgenes de solvencia y provisiones técnicas requeridas por dicha legislación.

- Existencia de Administradores eficientes y de un mercado financiero convenientemente organizado. No podemos olvidar que la correcta inversión financiera de los recursos económicos que lleguen a la Cautiva, es un elemento imprescindible para un buen resultado económico de la operación.

- Legislación Fiscal del Estado de ubicación, en relación con la fiscalidad del estado donde radica el domicilio social de la entidad matriz. Es muy importante la existencia de tratados para evitar la doble imposición entre ambos países.

Un estudio de los elementos que hemos expuesto, nos debe llevar a

tomar la decisión más razonable desde los puntos de vista jurídico, económico y técnico.

Conviene recordar que en España se ha producido una importantísima liberación en la legislación de control de cambios que facilita enormemente la salida de los fondos necesarios para la constitución de una Cautiva, aunque también debemos añadir que la legislación fiscal últimamente promulgada en nuestro país ha catalogado una serie de estados bajo la consideración de "Paraísos Fiscales", incluyendo algunas dificultades fiscales para la salida y recuperación de fondos a estos estados.

Si tuviéramos que elegir por su importancia algunos de los factores que hemos indicado como prioritario a la hora de tomar una decisión, señalaríamos el de la legislación local tanto la de seguros como la puramente fiscal. Porque no se trata de montar un artificio empresarial, sino de constituir de forma eficiente y real una Sociedad Reaseguradora solvente y útil para la cobertura real de nuestros riesgos. No ignoramos algunas prácticas de importantes grupos empresariales que no buscan este objetivo prioritario, sino más bien,

la consecución de otras metas que, aunque perfectamente legítimas, se alejan de la finalidad de protección real de unos riesgos patrimoniales.

Una vez elegida la ubicación más adecuada se debe proceder a la constitución formal de la Sociedad Cautiva, lo que implicará necesariamente la transferencia de los fondos necesarios desde el país del socio mayoritario, previo cumplimiento de la Legislación Monetaria y de Control de Cambios que existe.

Firmada la constitución, como decíamos antes, es recomendable el encargo formal de la gerencia de la Cautiva a alguna firma experimentada que se ocupe del cumplimiento de los requisitos legales en el estado de ubicación y de la llevanza de los soportes contables de la Reaseguradora Cautiva.

A partir de este momento podemos empezar a utilizar la Reaseguradora constituida para la cobertura y financiación de los riesgos patrimoniales que hayamos seleccionado.

En el caso español, como dijimos antes, no es posible el reaseguro

directamente contratado por el Tomador, por lo que habrá que contar con la colaboración de algún asegurador de Directo ubicado en España que nos dé el soporte documental necesario y que se conoce con el nombre de "Fronting". La colaboración que se pide a la Aseguradora es simplemente que reciba unas primas de seguro directo en base a una póliza que suscribe con el Tomador y para la que, lógicamente, debe estar autorizada a operar.

Inmediatamente después, traslada la prima recibida y el riesgo cubierto mediante un contrato de reaseguro que suscribe con la Cautiva previamente constituída. No se excluye la posibilidad e incluso la conveniencia de que la Aseguradora de Directo no reasegure la totalidad del riesgo contratado, sino que, por el contrario, se quede en sus propias manos con parte de esa cobertura y, consiguientemente compartir la prima recibida.

En el contrato de reaseguro que suscribe el asegurador de Directo y la reaseguradora Cautiva se pacta expresamente una total indemnidad para el asegurador de Directo en el sentido de que esa Compañía no vendrá obligada a pagar ninguna clase de siniestro si previamente no

ha recibido los fondos correspondientes del reaseguro. Esta cláusula es conocida y aceptada por el Tomador de la póliza.

Con la llegada de las primas a la Cautiva, ésta constituirá las provisiones y reservas exigidas en su legislación e invertirá los fondos en los mercados financieros buscando la máxima seguridad y solvencia, combinada con la liquidez que se juzgue oportuna. Pero también, y esto es muy importante, analizará y decidirá la contratación de sus propias protecciones si las juzga necesarias, retrocediendo, en este caso, aquella parte del negocio que se haya definido a través de los cauces habituales del mercado internacional.

Con este diseño, en caso de producción de algún siniestro que afecte al patrimonio del Tomador del Seguro, se actuará con los mismos trámites que en cualquier operación de seguro y reaseguro combinados. El resultado final será el pago del siniestro que llegará a la estructura patrimonial del Tomador del seguro, compensándose así el daño sufrido.

4) LA EXPERIENCIA DE TELEFONICA.-

Telefónica de España, que cuenta con un importante departamento de Gerencia de Riesgos, se planteó a partir de 1987 con gran preocupación la necesidad de encontrar coberturas suficientes para sus grandes riesgos patrimoniales.

Hasta esa fecha, la solución elegida había sido el autoaseguramiento, mediante la constitución en su balance de provisiones suficientes para estos riesgos.

Telefónica lo podía hacer así, sin coste fiscal alguno, por su especial Estatuto Jurídico derivado de su condición de Empresa concesionaria exclusiva de un servicio público, con un contrato firmado con el Estado Español en el que se establecía un especialísimo estatuto fiscal de tal manera que Telefónica, pagaba un canon al Estado Español, sin estar sujeta a los impuestos vigentes para el resto de las empresas españolas.

Sin embargo, esta situación cambia a partir de 1988 por lo que la Gerencia de Riesgos analiza las consecuencias de pasar a tributar como una sociedad normal. En lo que se refiere a estos fondos de autoseguro, la consecuencia era clara, ya que su coste se incrementaba

directamente en un 35%.

Por otro lado, los riesgos patrimoniales que Telefónica necesitaba cubrir no siempre encontraban coberturas adecuadas en el mercado. Piénsese que el patrimonio a asegurar ronda cifras cercanas a 4.500.000 Billones de Pesetas.

Por otra parte, en Telefónica se preveía ya la posibilidad de acceder al mercado internacional de las telecomunicaciones, teniendo la intención de tomar participaciones importantes en operadoras de distintos estados, sobre todo sudamericanos. Con la voluntad de continuar gerenciando los riesgos de todo el grupo empresarial de Telefónica, y en atención a las otras razones que hemos expuesto antes, se decide constituir una Sociedad Cautiva de Reaseguro y se elige el Gran Ducado de Luxemburgo para su ubicación.

En esta elección tiene una especialísima importancia la legislación luxemburguesa que establece la ya famosa "provisión para la fluctuación de siniestros". Esta Provisión se puede dotar aplicando un multiplicador variable entre cero y veinte, sobre el promedio de las

primas anuales de los últimos 5 años, netas de retrocesiones, en función de cada ramo. En la práctica, la dotación de esta reserva, que no tributa fiscalmente, se hace prácticamente ilimitada, lo que permite una rápida capitalización de la Cautiva para responder adecuadamente a la posible siniestralidad, y todo ello sin coste fiscal alguno.

Así, el 19 de Junio de 1988, se constituye esa Sociedad con un capital de 50 Millones de Francos Luxemburgueses. Se encomienda la gestión a una firma especializada y se comienza a remitir las primas correspondientes y a comunicar los siniestros que se van produciendo.

En estos 5 años de funcionamiento de nuestra Cautiva, la experiencia nos ha confirmado que la decisión fué acertada. Tenemos una sociedad con unas reservas cercanas a 10.000 Millones de Pesetas desde la que se han liquidado aproximadamente 500 siniestros por un importe cercano a 2.000 Millones de Pesetas.

En los últimos años hemos llegado a aceptar reaseguros procedentes de negocios ajenos al grupo Telefónica que nos llegan a través de distintos brokers nacionales y extranjeros.

Y, en definitiva, hemos empezado a intervenir en el mercado internacional de reaseguro todavía con un escaso volumen de aceptaciones, pero consolidando poco a poco una interesante y productiva experiencia para la Gerencia de Riesgos de nuestro Grupo.