

with 2742

CAR-131.2

R. 1051



SEGURO Y DESARROLLO AGRICOLA: PRESENTE Y FUTURO

Ignacio Hernando de Larramendi

Presidente de FUNDACION MAPFRE y de CORPORACION MAPFRE

12 al 15 de Mayo 1986

Mi agradecimiento especial a la COMPAÑIA PORTUGUESA DE REASEGUROS que ha tenido la amabilidad de invitarme a hablar en esta reunión organizada por ellos para iniciar una acción de relación más intensa del mercado asegurador portugués con el resto de Europa. Les deseo gran éxito en esta acertada iniciativa.

Al preparar esta conferencia me he dado cuenta de que empiezo a tener dos largas vidas paralelas; una, propiamente de profesional asegurador, y otra, de conferenciante o "palestrista" como creo decís vosotros. En los últimos años y por diversas razones, entre otras la "vejez" (y ya sabéis lo de la sabiduría del diablo) me he visto convertido en conferenciante internacional: Iberoamérica, Lejano Oriente, Europa, España.... En Portugal he hablado en Oporto y en Albufeira, pero es la primera oportunidad que tengo de hacerlo en Lisboa.

Decir que estar aquí con vosotros es una satisfacción es decir poco. Es, sobre todo, un honor que me hayáis invitado a participar en este gran acto. Primero, porque estoy convencido de su importancia y trascendencia para vuestro mercado, y segundo, porque me veo rodeado de amigos en una tierra a la que admiro y quiero como todos los que me conocen pueden atestiguar.

Tengo en este momento que citar a mi más viejo amigo portugués tras la desaparición de Enrique Salgado. Me refiero a Manuel Povoas, gran figura hoy en el mundo económico brasileño, en ese área limítrofe del seguro y las finanzas que se llama "previdencia privada". Recuerdo que en 1976, un día en que me hospedaba en su domicilio de Caxias, llegó tarde a la cena que ofrecía a algunos amigos, cansado pero satisfecho tras negociar con éxito el convenio laboral, en su calidad de Presidente de la Gremio de Aseguradores Portugueses. Cuando me despidió en el aeropuerto ya se tenían noticias de algunos incidentes. Pero no podía pensar que el siguiente iba a ser su último día al frente de la compañía que había creado, y que pronto tendría que abandonar su país. No menciono esto solamente en testimonio de fiel amistad, ya que siempre se me ha considerado buen amigo de

mis amigos, sino como ejemplo de que, aunque los países atraviesan a veces momentos difíciles, cuando existe una buena base social como la vuestra, las aguas vuelven a su cauce, se aprende mucho de la experiencia y viene una calma que permite preparar el futuro.

La situación de Portugal es hoy bien distinta de la del momento que acabo de mencionar, con estabilidad y el hecho tan importante de su incorporación a la Comunidad Económica Europea que al mismo tiempo le acerca a mi patria, España. En este contexto, ambos tenemos que recorrer un largo camino, que esencialmente conduce a la recuperación de nuestra pasada importancia y la devolución a nuestra península de su destacado papel en esa Europa que hay que reconstruir ante la competencia con otros continentes y otras culturas que con su dinamismo y trabajo sacrificado, pueden relegarnos a un papel secundario en el concierto mundial.

Tengo la convicción de que nuestros dos pueblos recuperarán su influencia, o la parte de ella que les corresponda, si portugueses y españoles trabajamos con dureza y somos capaces de soportar los sacrificios que el futuro demanda. Si nuestros pueblos conservan esas virtudes, y yo así lo creo, el futuro será prometedor. Al fin y al cabo, la firmeza, la decisión y la capacidad para los grandes esfuerzos históricos han distinguido siempre al pueblo portugués y al pueblo español. Esto que digo no es un recurso dialéctico, sino algo que haríamos mal en olvidar porque también forma parte del futuro.

América nos necesita tanto como nosotros a ella. Esto lo ratifico en mis frecuentes periplos americanos, por ese Brasil que vosotros creasteis y que está llamado a ser, y en gran parte es, el gran motor de América, y por los países hispano-parlantes que ocuparán un importante espacio en el siglo XXI a cuya puerta estamos. Tenemos que hacer de nuestra península la principal plataforma de comunicación y de intercambio entre la nueva Europa y la nueva Iberoamérica, como Gran Bretaña lo es ya entre Norteamérica y Europa, con la ventaja, además, de que histórica y geográficamente estamos cerca de Africa, esa Africa tan vinculada a nuestra historia común y más a la vuestra. Aun me atrevo a decir que tenemos mucho que hacer en el extremo de Asia, donde nuestros pueblos han dejado huellas culturales imborrables.

Cada uno de nosotros podemos hacer bastante, sin duda, pero coordinados mucho más. Espero que lo logremos y no dudeis que tanto MAFPRE como yo haremos lo posible porque así ocurra.

Me gustaría entrar en la materia de esta reunión, primera de este carácter que celebráis en muchos años, que tiene por finalidad acercar el seguro portugués a Europa, punto de partida de la nueva etapa para el país y para el seguro, que se abre desde vuestra incorporación plena a la CEE. No oculto que, como me ocurre con frecuencia, voy a desviarme bastante del título inicial de mi intervención, lo que supongo me perdonareis.

Para dibujar aunque sea de forma general el punto de partida,

hay que tener en cuenta alguna magnitud comparativa del contexto en que se sitúa el seguro portugués. Así, observamos la relación entre primas y número de habitantes en 1983 en algunos países y en dólares.

Suiza	975
Alemania	583
Francia	351
Bélgica	293
Italia	127
España	67
Portugal	46
Argentina	23
México	13
Brasil	8

Es fácil advertir que el seguro portugués (y el español) no ocupa el lugar que le corresponde y, paralelamente, que tiene por delante un gran camino relativamente fácil de recorrer aunque no sin trabajo tenaz.

A mi juicio, en ese futuro hay algunos aspectos relevantes en cuya consideración me gustaría detenerme.

El seguro se revela como pieza clave para el equilibrio socio-económico de una nación y, en cierto modo, el grado de importancia del mercado y del patrimonio asegurador es signo de que un país ha alcanzado una madurez y estabilidad social y económica y, en algunos aspectos, política ya que nuestra actuación contribuye a la inversión a largo plazo, básica para el desarrollo económico.

Un país necesita un seguro potente, con sentido institucional y con preocupación social. Vosotros teneis gran camino recorrido. Hoy existe un conjunto de entidades institucionalizadas que, dentro de un campo de dura competencia, pueden ser base de un potente mercado asegurador capaz de crear importantes patrimonios independientes que contribuyan responsablemente a la estabilidad de vuestra economía.

No sería procedente que viniese aquí a daros consejos ni siquiera a expresar mis puntos de vista sobre cómo deberíais hacer las cosas, en parte porque no conozco suficientemente vuestros problemas, pero sobre todo, porque sólo uno mismo puede encontrar soluciones, las de fuera no suelen ser suficientes y con frecuencia son contraproducentes. El engrandecimiento del seguro portugués es vuestro problema, el cáliz que vosotros mismos tendréis que apurar aprovechando algunas experiencias semejantes, como sin duda puede ser la española y la de países de Iberoamérica con estructura y dimensión no muy diferente de la portuguesa pero, repito, nada de lo que veáis en los demás os eximirá de vuestra propia e irrenunciable responsabilidad en esta tarea.

Sin embargo, mi larga vida profesional, y la favorable evolución sostenida de mi empresa me legitiman para exponer algunas de las

condiciones y principios de gestión que en mi opinión contribuyen al desarrollo de una entidad de seguros y, por extensión, del conjunto de un mercado en su conjunto. Su valor ha de ser juzgado por los oyentes, pero en todo caso, se trata de principios que operan en MAPFRE desde hace muchos años y cuya validez para nosotros está suficientemente probada. Recientemente los expuse casi del mismo modo en una reunión de colegas en Zaragoza.

Humanismo.- El valor de una empresa es el de sus hombres, su adhesión e integración en ella. Por eso, aún sin razones éticas y espirituales, para mí muy importantes, el mantenimiento de relaciones humanizadas es indispensable, y hasta recomendable un verdadero paternalismo que dé seguridad y respete la dignidad y libertad de quienes colaboran en la empresa. En la medida de lo posible, la empresa debe tener un espíritu familiar, de relación de hombres que se comprenden y perdonan y que mantienen entre ellos una actitud de caridad. Sin esto será difícil triunfar en un régimen de competencia pues su mayor coste está ampliamente compensado con las ventajas de la cohesión y entusiasmo internos.

Responsabilidad social.- La empresa institucionalizada, que representa un coeficiente elevado del producto nacional bruto, y trasciende del negocio especulativo a corto plazo, debe sentirse responsable de los efectos de su influencia nacional, con obligaciones que exceden del cumplimiento contractual y está éticamente obligada no sólo a una política de inversión a largo plazo, que sirva para equilibrar la estructura socio-económica nacional, sino a convertirse, en proporción a sus medios, en benefactor social, de una u otra forma, y a promover iniciativas de interés general. Tiene esto mayor importancia en el seguro, que acumula fondos ajenos y administra un patrimonio de inversión no estrictamente operativo, superior proporcionalmente al de cualquier otra actividad, incluso financiera, y que tiene además un área específica de responsabilidad en la prevención y seguridad .

Legalidad.- El respeto a la ley establecida y cumplimiento estricto y hasta excesivo de normas legales y fiscales y su integración en la vida socio-política, son necesidades de la empresa institucionalizada sin las que no puede desarrollar un clima de confianza recíproca con empleados y clientes. Esto debe acompañarse, salvo casos muy especiales, de independencia completa de fuerzas políticas.

Especialización.- La gerencia de una entidad aseguradora, en todos sus aspectos técnicos y comerciales, se hace más eficaz en función de la especialización que permite a sus altos directivos concentrar sus esfuerzos sólo en un área, extendiendo este

carácter a sus órganos descentralizados territoriales cuando la dimensión sea suficiente. Esta especialización es indispensable para lograr un alto nivel de tecnificación en cada área operativa y para lograr en las áreas de servicio al cliente, y por tanto a la sociedad, la más amplia gama de matices técnicos que hagan más útil la aportación de los aseguradores a través de innovaciones y mejoras de los riesgos.

Descentralización.- La adopción de decisiones gerenciales, técnicas y comerciales, tanto de aceptación de riesgos como de liquidación de siniestros, debe hacerse en áreas muy próximas al cliente y con el servicio que éste requiera. La autonomía decisoria estimula la creatividad gerencial en más amplio número de personas y contribuye a la formación de gerentes; al mismo tiempo, permite ofrecer el mejor servicio al asegurado, a quien los aseguradores deben contemplar por encima de toda otra consideración de interés de empresa, directivos o empleados. La descentralización no es enemiga de la especialización sino complementaria, y de su equilibrio prudente surge la eficacia real de una empresa aseguradora.

Competencia.- El crecimiento de una entidad aseguradora sólo es satisfactorio y a la larga equilibrado cuando surge en un mercado de completa competencia, que implica que cada entidad puede aplicar sus tarifas y responde con sus resultados de los errores cometidos, que son juzgados por sus auditores, sin ser disimulados con fórmulas de contabilidad creativa o cosmética contable. Los mercados con poca competencia, por uno u otros motivos disminuyen la calidad del servicio y ahuyentan a los clientes. Aunque la competencia contribuye a abaratar las primas, acaba siendo instrumento de un aumento de penetración del seguro en la socio-economía nacional.

Agilidad.- La empresa de seguros, para afrontar los cambios constantes de una sociedad dinámica y fluctuante, necesita estructuras que permitan máxima agilidad operativa, sin constricciones que impidan modificaciones muy rápidas ante situaciones inesperadas. La empresa bien organizada se beneficia de todo cambio general, aún perjudicial para el mercado, en cuanto que acaba en mejores condiciones relativas que sus competidores. Por eso creo que partiendo de un nivel homogéneo en otros aspectos, tendrán más éxito las empresas que no tengan corsés planificadores que dificultan su reacción ante los numerosos cambios que van a sufrir nuestros países en la "civilización del cambio rápido", como algunos definen nuestra época.

Transparencia.- La transparencia mayor posible en la administración y operaciones a nivel muy detallado, amplio y frecuente es un instrumento de "coacción al buen hacer", inspira confianza entre los empleados, colaboradores y clientes y

facilita la autocorrección de resultados; que "todo el mundo conozca todo", que no exista un "secretismo", siempre contrario al interés general, aunque no al de algunas personas. Es otro factor importante para el desarrollo de una empresa y más aun, de una empresa aseguradora.

Nacionalismo.- Salvo en circunstancias muy especiales, el seguro debe ser actividad, con decisiones desde el propio país, adaptadas a sus necesidades y peculiaridades. Un mercado en que los aseguradores de mayor influencia son nacionales refuerza la soberanía del país. Por otra parte y como complemento, un mercado nacional debe tener algunas empresas líderes con vocación internacional para representar su país y recibir directamente influencia y enseñanza de otros. Esta posición no es contradictoria sino complementaria de lo anterior. En MAPFRE hemos querido alcanzar una posición destacada en el seguro español y, además, una expansión internacional. Mis palabras en esta y otras ocasiones llegan a muchos otros mercados, como el vuestro, en que estamos llevando a cabo actividades de reaseguro o de seguro directo y no creo que representen un freno para nuestra proyección que en todos los países tendrá exactamente el mismo objetivo constructivo social a que aspiramos en España, precisamente en ello basamos el futuro de nuestro equilibrio de muchos años.

El campo del seguro es muy amplio y yo ni sabría ni podría en esta ocasión hablar de todo; además, otros ilustres expositores lo harán mejor que yo. Por eso quiero centrarme en algunos temas, en algún caso poco divulgados, pero que yo creo realmente importantes para el desarrollo de un potente mercado asegurador portugués, pieza económica de importancia para el futuro de Portugal en la península ibérica, en Europa y en el mundo como antes he comentado.

1. El reaseguro es instrumento auxiliar aunque importante de la industria aseguradora; un mercado no puede considerarse maduro sin un contenido reasegurador, sin un dominio de las técnicas y posibilidades del reaseguro y sin una presencia del país en los mercados mundiales aunque no sea de forma pretenciosa ni con el objetivo de captar divisas, que tan costoso ha sido para algunos países.

El reaseguro no es solo un factor de equilibrio y seguridad con el conjunto asegurador, de mayor valor si las principales aseguradoras tienen una dimensión relativamente pequeña, sino también un factor de internacionalización en cuanto difunde técnicas y conocimientos de otros mercados y contribuye a la ósmosis tecnológica. Por eso es indispensable que sea libre, que permita a los técnicos de la industria aseguradora un contacto personal y directo con los reaseguradores y aseguradores exteriores que enseñan mucho y contribuyen a distribuir informaciones, técnicas y

sistemas. Aun lo deberán hacer mucho más en el futuro si, como es de prever, cada día aumenta la importancia del reaseguro de servicio, de relación personal, de transferencia tecnológica directa e indirecta. precisamente en el que MAPFRE se está especializando.

El servicio de esta clase que prestan muchos reaseguradores es extraordinariamente valioso. Os puedo asegurar que en mi empresa estamos recibiendo constantemente enseñanzas de esta naturaleza y bastantes de nuestros éxitos han surgido de haber sabido aprovechar sin reparos esta importante fuente de "transferencia tecnológica".

Entiendo que ésta ha sido la intención de la Reaseguradora Portuguesa al organizar este encuentro que ha de abrir camino regular a otros semejantes permitiendo a muchos de vuestros directivos, no sólo a los especializados en reaseguro, mantener contactos con otros mercados y discutir temas con ellos y los propios colegas nacionales, pues la tecnología se transfiere sobre todo horizontalmente, entre iguales que hacen lo mismo y a veces tienen poca comunicación entre sí.

Quiero recordar en este momento a dos conocidas instituciones especializadas en esa labor que podría considerarse de "formación recíproca inter-profesional". Me refiero a ICEA en España y CAPA en Francia y Europa que incomprensiblemente no han organizado aún reuniones en esta costa lisboeta, lo que espero que con la colaboración de la Portuguesa de Reaseguro se acabará realizando en algún momento.

2. En este momento ningún asegurador puede olvidar el seguro de Vida que de nuevo se abre camino como instrumento básico para la preparación de una vejez tranquila en un momento en que se alarga la vida promedia y se adelanta la edad de jubilación; por eso quiero comentarlo pensando que el mercado asegurador portugués puede tener en este campo su principal área de expansión.

El seguro de vida ha sido en los últimos años el gran desconocido en muchos mercados aseguradores latinos, no sólo de nuestra Península e Iberoamérica sino de la propia Francia e Italia. En ello han confluído bastantes factores distintos en cada caso. En 1983 las primas de seguro de vida por habitante en dólares de países "latinos" y países anglo-germánicos, fueron las siguientes:

Francia	98	Suiza	498
Italia	15	USA	344
España	7.5	Reino Unido	289
Portugal	4	Canadá	253
México	3.1	Alemania	244
Brasil	1.3	Suecia	197
Argentina	0.9	Noruega	191

La diferencia es obvia pero es probable que en los próximos

años se comience a corregir, lo que abre grandes perspectivas a nuestros dos países.

La razón, o al menos explicación de diferencia tan acusada ha sido, entre otros aspectos, la ilusión de que los gobiernos iban a garantizar pensiones suficientes de jubilación a sus ciudadanos y, sobre todo, la inflación.

Los habitantes de nuestra Península tendemos al providencialismo, a vivir un poco al día y a pensar que los demás tienen obligación de proveer a nuestras necesidades y pienso que los mismos aseguradores, que tampoco creíamos mucho en este seguro, hemos contribuido a esto. En cuántas ocasiones he oído a un buen profesional, incluso en mi propia empresa hace unos años, que no estaba interesado en el seguro de vida porque lo consideraba un modo de aprovecharse de los clientes con algo que no les convenía.

Al comenzar la inflación ayuda en muchos países, las condiciones del seguro de vida protegían más a los aseguradores que a los asegurados, y estos veían perdidos ahorros confiados a las entidades aseguradoras cuando ellas sí se beneficiaban de la revalorización inmobiliaria; No es extraño que en estas condiciones el público dejara de creer en el seguro de vida.

Pero no es momento de mirar atrás; las esperanzas en los sistemas de seguridad social o en algunos sistemas asociativos se han visto defraudadas y pocos confían en exclusiva en sus soluciones y, aunque subsista una "inflación controlada", han surgido técnicas contractuales que protegen a los asegurados y que permiten devolver al seguro de vida el carácter de "mejor instrumento posible de ahorro contractual para proteger la estabilidad económica individual y familiar".

Italia, Francia y España están dando pasos adelante en este sentido y también los darán pronto países como Argentina y Brasil como complemento de los planes "austral" y "cruzado"; por eso hay que prever que Portugal, en mucho mejores condiciones, dará próximamente pasos adelante en este terreno y que mi afirmación no será "un deseo ilusorio" sino el anticipo de una realidad próxima aunque de implantación efectiva lenta.

Esto, además, no sólo es importante para la protección individual sino para la economía del país, al que conviene el incremento del patrimonio de los aseguradores, orientados a la inversión a largo plazo como medio de arraigar y hacer más sólido su crecimiento económico, y no solo con formas de seguro de grupo o de carácter temporal que protegen del riesgo de muerte, sino con contratos para proteger el "riesgo de Vida", con subsistencia digna para el momento de la jubilación o retirada de la vida activa.

Quiero añadir a mis palabras una cita del especialista de seguro de Vida de nuestro "Sistema MAPFRE" Juan Fernández--Layos, al que muchos conoceréis, que dijo en una reciente

conferencia: "Yo soy muy optimista sobre el futuro del seguro de Vida en España porque, sin duda, esa diferencia que nos separa de países de similar nivel de desarrollo habrá de reducirse pronto. Creo que, por otra parte, el español va siendo cada vez más consciente de la necesidad de la previsión y si a esto se une la inevitable reforma de la Seguridad Social, con mayor campo para los Seguros de pensiones, el futuro parece esperanzador. De todas formas, será indispensable una actuación seria por parte de las Compañías de Seguros y, sobre todo, continuada que se preocupen seriamente del ramo de vida y hagan una labor a largo plazo, y no esporádica, imprecisa o discontinua."

3. Me he comprometido a referirme a un área a que hemos dedicado poca atención: los seguros agrícolas. La agricultura es importante para nuestros dos pueblos a quienes de modo inevitable la Comunidad Europea nos ha de favorecer en esta actividad, lo que nos llevará a una cierta especialización continental como certeramente han vislumbrado algunos agricultores europeos que querrán frenarnos en esta posibilidad. Tengo a este seguro especial afecto pues mi empresa fue formada por agricultores hace más de 50 años y ha sabido conservar el "espíritu del campo". Como curiosidad les diré que hasta hace 30 años solo los agricultores eran aceptados como mutualistas. La fidelidad a los orígenes ha obligado a MAPFRE en todo momento a una participación muy activa en los planes de seguros agrícolas y de cosechas, aun previendo resultados deficitarios.

Considero muy importante la existencia de un seguro desarrollado en las áreas rurales, que se adapte muy directamente a sus necesidades, así como coberturas especializadas coordinadas con los planes de desarrollo agrícola.

Hasta ahora, el objetivo prioritario de los programas de desarrollo ha sido la industrialización. En países avanzados, para mantener su hegemonía o su bienestar, en los menos desarrollados, para aliviar su dependencia de la importación de equipos y favorecer la aparición de técnicos propios. Pero la realidad es que esto no ha hecho más que acentuar el "gap" entre culturas y modos de vida urbanos y rurales, con aumento del desequilibrio y el antagonismo social que ello supone.

El seguro ha buscado el camino de su expansión en los ámbitos industriales, donde la asegurabilidad de los riesgos aparece más claramente y son más fiables los cálculos de frecuencia e intensidad de los siniestros.

Es preciso dar un giro a esta tendencia. Las consecuencias indeseadas de la industrialización, desequilibrios económicos regionales, inseguridad en el empleo, polución y deterioro del medio ambiente, desarraigo y aislamiento social, exigen la búsqueda de una mayor armonía entre los diversos sectores productivos y sociales, que pasa

necesariamente por un relanzamiento y desarrollo de la economía y, por extensión, de las estructuras agrícolas.

Resulta curioso comprobar cómo bajo políticas de industrialización intensiva, países con posibilidades evidentes de desarrollo y autosuficiencia agrícola se han convertido en importadores de sus productos, incluso suntuarios, generando deuda externa por conceptos en gran parte innecesarios. Como ejemplo puede citarse Venezuela, que durante algún tiempo importó leche de Argentina para el consumo urbano, pagando por algo que el país era capaz de producir, como se ha demostrado con posterioridad.

En cambio el Japón, a pesar de su extraordinario desarrollo industrial, ha sabido preservar una vida agrícola muy estructurada e influyente, con sustancial peso específico en el equilibrio nacional y en la idea de la agricultura como factor de independencia económica y equilibrio social, que debe figurar en programas de gobierno.

El mundo agrícola, tan vinculado al mundo rural, ofrece una amplia gama de necesidades de seguro no aislada de otros seguros, entre otras razones porque resulta difícil delimitar exactamente la frontera entre lo que es o no seguro agrícola y lo que es o no seguro rural.

ZENKYOREN en Japón y las "MUTUELLES AGRICOLES" en Francia lo proclaman. Ambos han conseguido un extraordinario volumen de operaciones, siendo casi los aseguradores más importantes de su propio país aun sin practicar el seguro de Cosechas y con una entidad hermana para la práctica de seguros rurales no estrictamente agrícolas.

Los seguros agrícolas distintos a Cosechas pueden ser muy importantes y aconsejan un especial esfuerzo de los aseguradores que en muchas ocasiones los hemos abandonado. En esto me corresponde a mí culpa, pues por comodidad empresarial y gerencial casi destruí el carácter agrícola que tenía MAPFRE cuando me incorporé a ella. Precisamente por ese sentido de culpabilidad, acabamos de llegar a un acuerdo con la Mutua General Agropecuaria, hermana nuestra durante muchos años, para que se integre en nuestro "sistema" y posiblemente incorpore a su nombre la palabra MAPFRE con el propósito de dar un fuerte impulso y ofrecer productos especialmente adaptados a las necesidades de los agricultores, en especial los siguientes:

- Seguros de tractores y maquinaria agrícola de diferente naturaleza, aspirando a todas las coberturas directas o indirectas incluso del servicio que requiere esa clase de equipo.
- Seguro combinado del patrimonio que ampara los principales riesgos de una explotación agrícola (incendios y similares, responsabilidad civil, robo, etc.). Este seguro, no difícil de vender si se crea una buena red, puede dar lugar a una póliza de la que pocos agricultores puedan prescindir.

- Seguro de accidentes individuales en las operaciones agrícolas de los propietarios no acogidos a la protección de la seguridad social.
- Seguro de Vida, en especial de transmisión patrimonial en caso de fallecimiento y de protección de la continuidad familiar de las explotaciones agrícolas.
- Seguro de cosechas, bien dentro del plan nacional o fuera de él, si esto fuera posible, en las áreas que éste no abarque.

Todo esto constituye un programa de actuación que naturalmente exige dos factores: excelente red de servicios locales para captar pólizas y prestar servicios, y equipos muy orientados a la especialidad agrícola no tanto para vender directamente como para capacitar a agentes en esta especialidad.

El seguro de pedrisco ha sido la pieza fundamental del seguro agrícola europeo y español y otros países sometidos a una especial meteorología en que el pedrisco se presenta con fuerza devastadora.

En Europa existe desde hace más de 40 años una asociación de seguro agrícola (AIAG) que ha adquirido gran dimensión internacional y prestado excelentes servicios en todos nuestros mercados y también en el portugués.

Pero el seguro de pedrisco se ha mostrado crecientemente insuficiente para las nuevas necesidades de los agricultores, en parte clásicas y permanentes, pero últimamente muy agudizadas por la necesidad de fuertes inversiones en equipos y abonos y similares, lo que hace más grave la pérdida de una cosecha, cualquiera que sea la causa; ello puede llevar a los agricultores a cesar en la actividad, demasiado peligrosa para su limitado beneficio.

De esto han surgido los planes de desarrollo agrícola y, dentro de ellos, los seguros de cosechas integral o multi-riesgos en que los aseguradores tenemos "obligación moral" de participar porque nuestra experiencia puede hacer más eficaces los esfuerzos de protección efectiva de la agricultura.

La cosecha es elemento clave de la vida agrícola; su cantidad y calidad condiciona las variables sociales y económicas en muy amplias regiones. La importancia de los objetivos a cubrir justifica el esfuerzo de la industria aseguradora para colaborar en programas viables de seguro de cosechas, que, coordinados en un plan integral de desarrollo agrícola, contribuyan a la viabilidad de las explotaciones y la prevención de riesgos.

Los seguros de cosechas responden a una necesidad sentida en muchos países, pero tienen dos inconvenientes:

- . Administración costosa por la dispersión de riesgos, que exige una extensa red de servicios, cualificada, y difícil de controlar, cuya productividad ha de ser mantenida en niveles muy altos para evitar que se convierta en una carga más para la agricultura y el seguro.
- . Posibilidad de fraude ya que en la agricultura es difícil evitar la anti-selección y el agricultor en su lucha dura con la naturaleza ha aprendido a aprovechar todas las oportunidades, en especial las que les brindan los "señoritos de las capitales.

Si se superasen estos inconvenientes sería posible dar pasos para un proyecto, largo y difícil, pero por lo mismo sugestivo y atrayente, de hacer del seguro de cosechas un sector estable de la institución aseguradora, un elemento de solidaridad entre sectores privados y públicos y, sobre todo, un factor de equilibrio socio-económico de independencia para muchos países.

En España y Portugal existen sistemas bastante paralelos en que el Estado participa con un programa de subvenciones contando ambos países con instituciones estatales (Fondo Especial de Compensación de Seguro de Cosechas en Portugal y Consorcio de Compensación de Seguros en España) que absorben pérdidas extraordinarias. Los aseguradores participan a través de un "pool"; en España AGROSEGURO con ochenta y dos entidades y personalidad jurídica independiente y en Portugal con quince entidades sin autonomía jurídica.

Es interesante esta similitud que nos permite pensar que en este área nuestros dos mercados podrán cooperar, intercambiándose experiencias y contribuyendo a la mejora de las respectivas actividades aseguradoras y a la de sus respectivas economías nacionales.

4. Otra área de actividad que deseo comentar es la protección, prevención y seguridad, complementaria de la compensación económica de siniestros, a que el seguro está obligado institucionalmente para proteger a sus clientes y al público, de los riesgos a que se ven sometidos personas y patrimonios.

El seguro se justifica por el riesgo, en cierto modo nuestra "materia prima". Busca eliminar el riesgo para los contratantes de sus pólizas, que aspiran a la "seguridad". En términos económicos, el objetivo racional del ser humano frente a posibles pérdidas es corregir el coste derivado de su ocurrencia. Para ello, adopta actitudes que ha comentado Filomeno Mira, Consejero Delegado de CORPORACION MAPFRE, en alguna de sus conferencias:

"Prevención o disminución de las posibilidades de ocurrencia o de sus consecuencias. Con posibles actuaciones de eliminación, e incluso de diversificación de riesgos procurando reducir la intensidad de ocurrencia de pérdidas.

Transferencia de las posibles pérdidas que ocurrieran a un tercero, a un coste fijo, de forma que la aleatoriedad de ocurrencia del fenómeno pudiera ser transformada en una constante económica, en todo caso un perjuicio económico conocido. Asunción de las pérdidas que, a pesar de las medidas tomadas, no puedan ser transferidas por haber optado por correr el riesgo".

En mi vida profesional siempre he mantenido la consideración del seguro como instrumento integral de protección y la he considerado pieza básica de la estrategia de MAPFRE. Comprendí esto hace unos 25 años al conocer la filosofía de actuación de FACTORY MUTUAL en Estados Unidos, cuya visita me recomendó un gran profesor de seguros de aquél país, Ralph Blanchard, que me dió la "pista" más importante de mi carrera de asegurador.

Naturalmente, en unos ramos tiene esta actuación más importancia que en otros, aunque en todos alguna repercusión. Los aseguradores de Vida deben promover campañas y adoptar medidas para mejorar la salud colectiva e individual; los de Incendios investigar la prevención del fuego y analizar características y naturaleza de sus efectos; en los de Automóviles estimular la conducción eficiente y mejora de las condiciones del vehículo y analizar la naturaleza de los daños y modo de producirse y los métodos para reducir el costo de las reparaciones.

Podría ser importante para vosotros una política de prevención y reducción de siniestros de automóviles, en que una acción eficaz de análisis y mejora de reparaciones constituiría una aportación de vuestro seguro a la sociedad portuguesa que aumentase su prestigio y aceptación por el conjunto de vuestro pueblo. En este área, una cooperación con mi país podría ser muy útil para ambos.

Pero, sobre todo, tiene un carácter altamente ético en Accidentes de Trabajo, donde está en juego la vida humana, con la prevención de accidentes y enfermedades profesionales. Recuerdo que en 1961 el Seguro de Accidentes de Trabajo de mi país, plenamente dentro del ámbito del seguro privado, se veía amenazado de estatización e integración en los seguros sociales, al parecer vuestro caso ahora. Bastantes aseguradores sólo se limitaban a protestar, pero varias Mutuas, con gran experiencia y realizaciones en ese campo, prepararon un plan de mejora médica y planes de prevención, una de ellas, que con posterioridad se transformó en el Centro de Prevención y Rehabilitación de Majadahonda, SERVICIOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL MAPFRE, fue aprobado en 1963. Gracias a ello, y a servicios eficientes que se ofrecieron a las empresas aseguradas, cuando se produjo la reforma de la Seguridad Social en 1966 el Seguro de Accidentes de Trabajo se mantuvo en las Mutuas, compitiendo con Mutualidades Laborales.

El sistema que entonces se creó y que ha sufrido pocas modificaciones, constituye el más avanzado régimen de

protección de accidentes de trabajo de cualquier país del mundo. El de Chile, en él inspirado, se inició en 1968, también a través de Mutuas especializadas que igualmente han tenido gran éxito y ofrecen un servicio de primera calidad respetado por empresas y Gobierno, aun con cambios tan profundos como los de Alessandre, Allende y Pinochet. En España ocurre algo semejante. El Partido Socialista, con tendencia a la estatización de la Seguridad Social, no sólo ha respetado la estructura de las Mutuas, sino que ha contribuido a mejorarlas. Ningún grupo ni tendencia de izquierda o derecha pretende cambiar el sistema, que algunos consideran timbre de gloria para nuestro país; próximamente una delegación de Puerto Rico va a estudiar los métodos españoles de Accidentes de Trabajo y los sistemas de prevención de MAPFRE, algo que nos honra de modo especial, pues podría ser nada menos que una aportación española a la tecnología yanqui.

Sin intención de interferir en vuestros asuntos, pienso que el conjunto de las entidades nacionalizadas portuguesas reúne condiciones excelentes para una transformación de esta naturaleza.

Veo que al fin he sido demasiado "sugeridor" y no sé si entrometido, pero debéis pensar "son cosas de la edad" y no tenérmelo en cuenta. Lo que sí quiero que consideréis como fin de esta charla es mi afecto profundo a Portugal, el respeto y cariño que todos los aseguradores españoles tenemos para vuestro país y vuestro seguro y el deseo de que los años próximos sean muy brillantes para vosotros y un poco para nosotros, pues mi empresa tiene el propósito de dedicar gran atención a vuestra bellísima patria.

Muchas gracias.