

# Las Aseguradoras Cautivas. Presente y Futuro

GONZALO FERNANDEZ ISLA

TELEFONICA DE ESPAÑA - PLEYADE

El auge alcanzado por las denominadas Aseguradoras «Cautivas» en los últimos años, está directamente vinculado con la necesidad de dar respuesta a las demandas empresariales, de instrumentos de financiación de riesgos más avanzados y sofisticados, que las ayuden a ser más eficaces y eficientes en la consecución de sus fines.

Es necesario valorar muy específicamente las necesidades y posibilidades reales que tiene cada empresa para la utilización (y/o constitución en su caso) de este instrumento, dentro de su estrategia global.

## Introducción

En tiempos de crisis económica general y en particular en una situación de mercado de reaseguros «duro» o de «tendencia alcista» en precio, debido a una falta de capacidad en la oferta para atender a las necesidades de la demanda, se pone de manifiesto una vez más para las empresas la importancia de la elección de los mecanismos de financiación de riesgos, más adecuados en cada momento y en cada circunstancia, con el fin de minimizar los costes totales para la empresa, asignando de la forma más eficaz posible los recursos disponibles, siendo el objetivo principal de la empresa, mantener y garantizar tanto el patrimonio y los resultados de la misma, como sus fines.

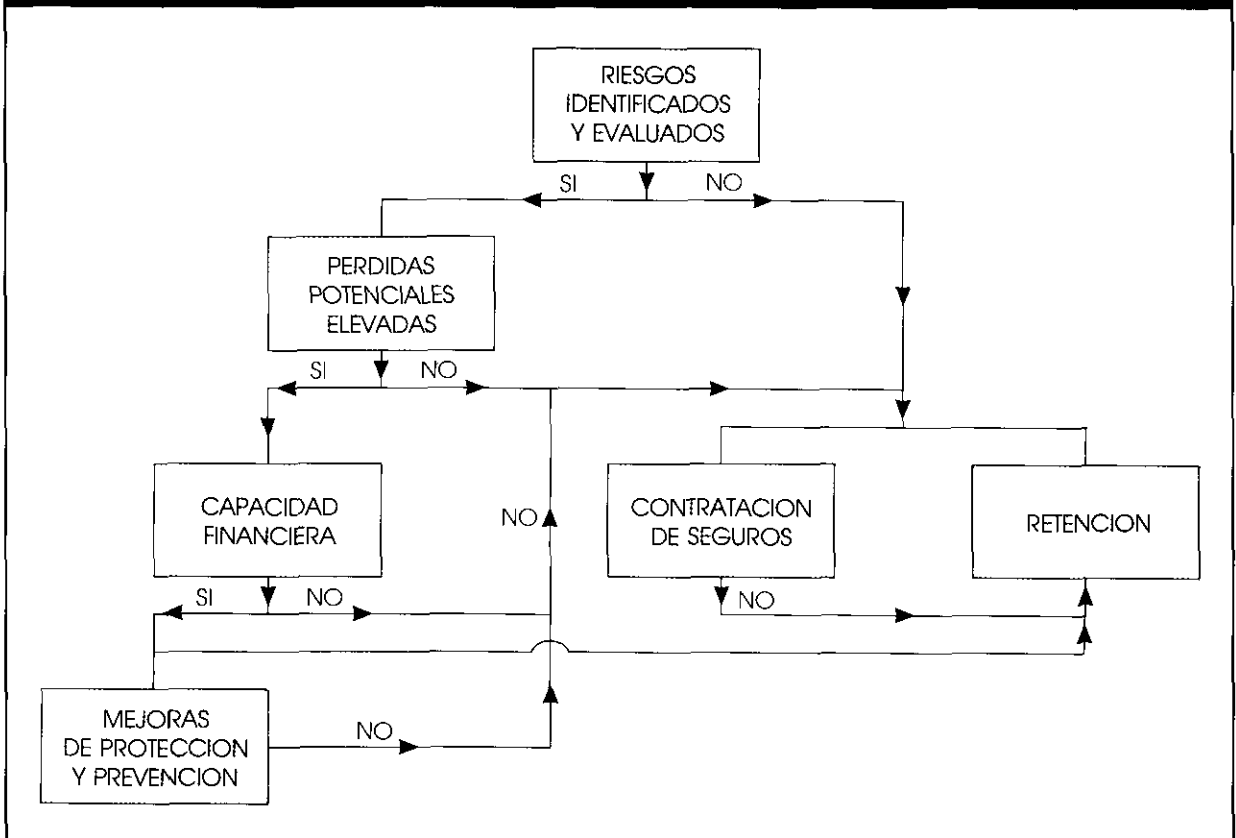
Es en este momento, cuando se produce la síntesis final de todo el proceso iniciado con la identificación, análisis, evaluación y control de riesgos, que de una forma simplificada se puede resumir en las dos principales alternativas que se recogen en el Cuadro 1.

### — Retención de Riesgos versus Transferencia de Riesgos (Contratación de Seguros).

Pero ¿son mutuamente excluyentes ambas alternativas?, ¿se pueden transferir siempre los riesgos?, ¿qué aspectos o factores inciden en una u otra alternativa?, ¿dónde encajan las compañías cautivas en este esquema?

Estas y otras preguntas que se podrían formular sobre el particular, constituyen el núcleo central al

**Cuadro 1**



que se hace una aproximación, a través del contenido de este artículo sobre «Aseguradoras Cautivas».

## La dicotomía retención-transferencia de riesgos

Si por **retención** (1) se entiende, soportar o asumir totalmente las consecuencias financieras de-

rivadas del acaecimiento de uno o varios riesgos y por **transferencia**, trasladar dichas consecuencias total o parcialmente a través de un(os) contrato(s) de seguro, parece que la dicotomía es contratar o no contratar seguros; como se verá más adelante, en realidad no es así, ya que a veces no es posible transferir los riesgos que como empresarios quisiéramos que otros aceptaran (clientes, proveedores, aseguradores) o el precio que se exige por dicha transferencia es prohibitivo para la empresa.

En uno u otro caso, lo que se debe conocer sobre los riesgos a los que está sometida la empresa, además de su identificación y evaluación (inventario de riesgos), es:

(1) Cuando se habla en este contexto de retención, se refiere exclusivamente a la retención activa o planificada. Además se debe considerar, cuál es la capacidad financiera de que dispone la empresa y hasta qué punto puede soportar tener una pérdida significativa en su patrimonio y/o resultados, sin poner en grave peligro sus fines y objetivos.

— Su serie cronológica de siniestralidad, distinguiendo los comportamientos cíclicos de los irregulares.

- La probabilidad o frecuencia.
- La intensidad o cuantía de los daños.
- Causa o causas de siniestralidad asociadas a frecuencia e intensidad.

En definitiva, conocer todos aquellos elementos que intervienen en el proceso de tensión final que, actuando en un ámbito de comportamiento racional, señalarán la tendencia: asumir o retener los riesgos de alta probabilidad y escasa cuantía y transferir los de baja probabilidad y alta intensidad, estableciendo el límite según las circunstancias y capacidad de la empresa.

## Métodos de retención

Entre los distintos métodos de retención posibles, se encuentran los siguientes:

### a) Con cargo a resultados.

El hecho de soportar los daños con cargo a resultados, significa que se están asumiendo plenamente y esto puede:

- Poner en peligro la estabilidad de la empresa en un momento determinado, si se produce un siniestro punta.
- Crear incertidumbre para los accionistas.

No obstante, ciertos empresarios **sin aversión al riesgo**, son **partidarios** de este **método**, al considerar que así mantienen sensibilizado a todo el estamento empresarial, para que profundice en el control de pérdidas.

Además, estiman más interesante asumir el coste que se manifiesta en el momento del siniestro, que pagar unas primas ajustadas que son la periodificación estadística minorada de su coste total, que al conocerse por anticipado y manifestarse anualmente dota de estabilidad a la cuenta de resultados empresariales, al poder ésta concretar su pérdida máxima anual en función del coste de sus riesgos, beneficiándose además del favorable trato fiscal que tiene el gasto en seguros.

### b) Establecer franquicias.

En este caso se está efectuando una retención parcial del riesgo(s), que tendrá su compensación a través de un abaratamiento:

- Del coste del seguro.
- De los gastos internos, si se actúa con eficacia. Sin embargo, se debe considerar la conveniencia o no de fijar un límite anual para el conjunto de franquicias asumidas, con el fin de establecer la pérdida cierta máxima aceptable.

### c) Instrumentar pólizas de crédito.

Si no se combina con otro método, se estaría realizando una **retención total**. El objeto es poder disponer de determinados fondos cuando sea preciso, con el fin de que la empresa pueda reanudar o continuar su actividad lo antes posible. Tiene un coste explícito, como es el pago de comisiones y gastos e intereses por los fondos dispuestos.

El **inconveniente** de este método, proviene de los efectos negativos que se pueden producir sobre la estrategia financiera global de la empresa.

### d) Constituir un fondo de autoseguro.

A través de este método se puede estar realizando tanto una retención parcial (para proteger las franquicias asumidas), como una retención total (asumir totalmente un riesgo). Al irse constituyendo unas reservas año a año con cargo a los beneficios anuales después de impuestos, la estabilidad de la entidad no se pone en peligro. Sin embargo el **desfavorable trato fiscal** que se le otorga al mismo, lo hace poco aconsejable.

### e) Crear una Compañía Cautiva.

A través de este método, se puede estar realizando también una retención total o parcial de los riesgos, como se verá con más detalle a continuación.

## Compañías Cautivas

Son una parte importante del tratamiento de Gerencia de Riesgos, ya que contribuyen a hacer

efectivo el programa de financiación de riesgos, dotándole de una herramienta flexible, eficaz y eficiente si se utiliza conveniente y adecuadamente.

No existen desde el punto de vista jurídico, sino como noción de contenido y carácter puramente económico.

## Concepto

Una compañía cautiva no es más que una sociedad de seguros o reaseguros, creada por un grupo industrial o comercial, con vistas a asegurar o reasegurar a través de ella, la totalidad o parte de sus riesgos.

En el año 1981, existían aproximadamente 1.800 compañías cautivas, según se recoge en el Cuadro 2. En 1992 superan ya las 3.000 (Cuadros 3.1 y 3.2).

**Cuadro 2. Datos aproximados de compañías cautivas en el año 1981(1)**

BERMUDAS .....	1.050
BAHAMAS .....	30
ISLA CAYMAN .....	250
ANTILLAS HOLANDESAS .....	25
PANAMA .....	15
GUERNSEY .....	120
ISLA DE MAN .....	20
GIBRALTAR .....	10
CHIPRE .....	n.d.
HONG KONG .....	10
NUEVAS HEBRIDAS .....	10
SINGAPUR .....	n.d.
REINO UNIDO .....	15
EUROPA .....	15
ESTADOS UNIDOS .....	215
<b>TOTAL</b> .....	<b>1.785</b>

(1) Tomado de Kloman H. F. and Rosebaun D. H., «The Captive Insurance Phenomenon: A Cautionary Tale?» Les cahiers de Genève n.º 23 Abril 1982.

## ¿Porqué se crean compañías cautivas?

Entre los motivos más relevantes que han propiciado la aparición de estas sociedades desde 1920 (inicialmente participando sobre todo a nivel de coaseguro), y sobre todo a partir de 1950 en Estados Unidos y Reino Unido, haciéndose extensivo posteriormente a otros países, se podrían destacar:

- Inadecuada relación entre el ratio siniestros pagados/primas, y la tasa de prima aplicada a ciertos grandes riesgos.
- Incrementos de tasa de prima indiscriminados.
- Posibilidad de atenuar las variaciones cíclicas del precio del seguro.
- Adecuación o posibilidad de disponer de coberturas, adaptadas a las necesidades específicas de la empresa y a un precio razonable.
- No disponer de los servicios que le correspondería haber prestado al asegurador.
- Integrar programas multinacionales.
- Necesidad de disponer de fondos financieros al margen de los específicos generados por la explotación.

## ¿Quién puede razonablemente pensar en este tipo de compañía?

En principio parece lógico responder: cualquier empresa que lo desee, que cumpla unos ciertos prerequisites y que tenga recursos financieros suficientes. Sin embargo es preciso señalar que esto es condición necesaria, pero no suficiente; hay una serie de aspectos a tener en cuenta, como:

- **Actitud** de la alta dirección de la empresa con respecto a la constitución de la cautiva y comprensión de cómo funciona el mercado de seguros y reaseguros.
- **Capacidad** de la dirección de la empresa para realizar un estudio de viabilidad, incluyendo los aspectos más importantes a considerar (control de cambios, impuestos, legislación de seguros, ramos en los que operar, etc.)

**Cuadro 3.1. Evolución del número de cautivas y su negocio en el mundo**  
(Cifras económicas en miles de millones de pesetas)

CONCEPTO \ AÑO	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992(1)	1995(1)
N.º TOTAL	2.156	2.458	2.724	2.984	3.066	3.280	3.530	4.100
ENCAJE DE PRIMAS	800	900	900	950	1.000	1.000	N.C.	N.C.
VALOR EN BALANCE	1.120	1.400	1.550	1.700	1.900	2.300	N.C.	N.C.
CAPITALES PROPIOS	770	900	950	1.000	1.050	1.100	N.C.	N.C.

(1) Previsiones.

Tomado de TILLINGHAST recogido en Business Insurance (Marzo, 1992)

**Cuadro 3.2. Distribución por países de las cautivas en 1990**

BERMUDAS .....	1.154
CAYMAN .....	376
BARBADOS .....	182
BAHAMAS .....	32
GUERNSEY .....	182
LUXEMBURGO .....	141
ISLA DE MAN .....	106
IRLANDA .....	26
SINGAPUR .....	44
VERMONT .....	187
COLORADO .....	32
HAWAIT .....	15
TENNESSEE .....	21
OTROS DOMICILIOS EN U.S.A. ....	258
POOLS ENTIDADES PUBLICAS U.S.A. ....	272
OTRAS DOMICILIACIONES(1) .....	138
<b>TOTAL</b> .....	<b>3.066</b>

(1) Incluyendo Australia, British Columbia, Curaçao, Gibraltar, Países Escandinavos, Turquía, Chipre y Reino Unido.

Fuente: Captive Insurance Company Reports.

Se puede recurrir a solicitar los servicios de consultores externos especializados en estos asuntos (Expertos, Abogados, etc).

— **Siniestralidad** habida en el período de tiempo más amplio posible, por cada tipo de riesgo y fiabilidad de la misma. Lo idóneo es tener un buen comportamiento de los riesgos.

— **Disposición de medios de prevención y protección** adecuados y buena predisposición para introducir aquéllos que sean más convenientes.

— **Capacidad de retención propia adecuada.** Su análisis se puede realizar, bien a través de modelos técnicos (Formisano, Cozzolino), o modelos puramente financieros basados en determinados conceptos financiero-contables, (Daenger, Fondo de maniobra, Patrimonio propio, Beneficios, etc.).

— **Importante número de riesgos** y elevada dispersión de los mismos.

— **Volumen de primas de seguro significativo** [técnicamente a partir de 20 millones de pesetas (200.000 dólares USA), pero mayor garantía a partir de 40 millones de pesetas (400.000 dólares USA)] o mantener un alto nivel de autoseguro habitualmente.

— **Concreción del objeto o finalidad** que se persigue con la constitución de una compañía

cautiva (Gestión de los riesgos autoasegurados, consecución de coberturas difíciles, implantar la gerencia de riesgos en el grupo, establecer un programa internacional de seguros, ejecutar el programa de financiación de riesgos, etc.).

Del análisis de estos aspectos para cada tipo de riesgo, se puede desprender la conveniencia y posibilidad de constituir o no una cautiva. Si el resultado es negativo, habrá que trabajar en otra línea de las antes señaladas (autoseguro, participación en resultados, tasas propias ligadas a la siniestralidad, constitución de un fondo externo para riesgos, etc.)

## Tipos de Cautivas

Si ya se ha decidido que se puede constituir una cautiva, primero se debe definir que tipo de cautiva es el más adecuado para los intereses de la empresa.

### • Según el mercado en el que se opere, se puede distinguir entre:

#### — De seguro directo.

Si se dedica a emitir pólizas de seguro directo. Requiere personal cualificado en preparación de bases técnicas, elaboración de pólizas, gestión de riesgos, contabilidad y gestión de servicios.

Este tipo de sociedad está fuertemente regulada tanto en sus aspectos técnicos-jurídicos, como en aquéllos relacionados con su solvencia financiera, con el fin primordial de proteger al asegurado y/o cualquier tercero posible perjudicado.

#### — De reaseguro.

Si lo que hace es dar reaseguro a los riesgos de su empresa matriz, empresas filiales, participadas y vinculadas (al menos en una primera etapa).

Su regulación jurídica es más liviana que la de las compañías de seguro directo, ya que sus clien-

tes son éstas y por lo tanto no precisan del mismo nivel de protección que el asegurado particular (sobre todo considerado como riesgo-masa), ya que se negocia en un plano más igualitario y profesional.

Más del 90% de las cautivas son de reaseguro, ya que los costes de gestión suelen ser más bajos que las de directo.

### • Según donde están radicadas se habla de:

#### — Domésticas.

Cuando radican en el país origen del riesgo u origen de su empresa matriz.

#### — Offshore.

Cuando están localizadas fuera del país de la empresa matriz. Son las que más proliferan, ya que los costes de establecimiento son reducidos y las gestiones de constitución son rápidas.

### • Según los riesgos aceptados, pueden ser:

#### — Puras.

Si solo suscriben los riesgos propios de la matriz o del grupo de empresas que tenga constituido la misma.

#### — De asociación o de grupo.

Cuando diversas empresas con riesgos homogéneos deciden constituir una cautiva para cubrirlos.

#### — De intercambio o mixtas.

Cuando además de los riesgos propios se admiten otros, o se intercambian.

### • Según el tamaño.

#### — De baja escala.

Cuando se pretende realizar una baja retención de riesgo, por lo que suelen ser dependientes del mercado de reaseguro y estar gestionadas por brokers u otras instituciones. Hoy en día, bajo este esquema actúan la mayor parte de las cautivas.

#### — De gran escala.

Su nivel de retención es muy elevado, por lo que solo buscan determinadas protecciones en el mercado de reaseguro. Se establecen fundamentalmente para conseguir una mayor diversificación financiera.

## Ventajas que ofrecen las Compañías Cautivas

### • Generales

Se pueden señalar entre otras, las ventajas generales siguientes:

- Acceder al mercado de reaseguro, prohibido legalmente al asegurado, de forma directa.
- Intervenir en la determinación del precio.
- Posibilidad de aplicación internacional de los programas de autoseguro.
- Cubrir riesgos no ofrecidos por el mercado convencional, o de difícil cobertura (secuestro, infidelidad, errores y omisiones, etc.).
- Seleccionar los riesgos a retener.
- Ajustar costes.
- Mejorar el control de riesgos.
- Diversificar actividades.
- Manejar los fondos constituidos en base a las primas pagadas (Cash-Flow operativo), con absoluta libertad y así obtener una rentabilidad adicional y prestar al grupo los apoyos financieros precisos dentro de sus posibilidades.

### • Específicas

#### ■ Para la matriz.

- Maximización cualitativa y cuantitativa de la transferencia de riesgos.
- Beneficio colectivo para todo el grupo, matriz y filiales logrado en base a la reducción de costes generales por la compra masiva de seguro/reaseguro.
- Coberturas coordinadas desde un único centro (Normalmente la Gerencia de Riesgos de la matriz), que garantizan la inexistencia de «gaps» en las mismas.
- Control sobre cualquier tipo de inversión llevada a cabo.

#### ■ Para las filiales y participadas (nacionales e internacionales).

- Precios más competitivos (economías de escala), al formar parte de una unidad de compra muy superior en volumen.

- Coberturas muy amplias y adecuadas (al nivel matriz) y sin «gaps», algunas de las cuales serían muy difíciles de obtener a nivel local, o sus costes serían muy elevados.

- Beneficiarse de ventajas adicionales, entre las que se podrían destacar:

- Asesoría internacional que el grupo recibe a nivel central.

- Soporte y colaboración en áreas de riesgos para los que pueda existir escasa tecnología local.

- Apoyo técnico (ingeniería, prevención, coberturas especiales, formación, etc.), a utilizar cuando lo estimen oportuno, cumpliendo a la vez con la legislación específica de cada país.

- Participar de la estrategia de Gerencia de Riesgos y de la metodología y filosofía de prevención de pérdidas de la matriz, adecuándola a sus necesidades específicas.

- Interlocutores únicos en el tratamiento de siniestros, lo que evita trabajar con unos criterios no homogéneos.

- Máxima solvencia del reaseguro, al sumar el respaldo de las grandes reaseguradoras mundiales.

## Inconvenientes que puede producir una Cautiva

Entre los principales inconvenientes se destacan:

- Exigencia de tarificaciones ajustadas y precisas debido a la reducida cartera de riesgos que manejan (al menos en un primer momento, la cartera es reducida).

- Necesidad de constituir elevadas reservas, para posibles riesgos catastróficos no garantizados por organismos oficiales (si existen) o por el mercado convencional.

- Riesgos motivados por el traslado de determinadas responsabilidades de la gestión de la

cautiva a terceros gestores, ajenos al grupo si no se especifican las mismas claramente y se selecciona el gestor adecuado.

- Aumento del tiempo destinado a la administración de los riesgos (control de pérdidas, liquidación de siniestros, etc.).

- Encaje con las actuaciones de otras áreas de la empresa matriz.

- Desembolso de un capital inicial y otros gastos de constitución, sobre los que se deberá considerar su coste de oportunidad.

- Legislación de seguros efectiva y administrativamente simple.

- Servicios de gestión muy cualificada.

- Servicios bancarios, legales y financieros suficientemente avalados.

- Inexistencia de problemas de control de cambios.

- Estabilidad política y económica.

- Buenas comunicaciones.

- Aceptabilidad como centro de seguros.

- Optimización de la gestión fiscal.

- Límites de inversión.

- Restricciones existentes en cualquier aspecto.

## ¿Dónde constituir la Cautiva?

Para tomar la decisión de dónde se debe constituir la cautiva, se deben valorar entre otros aspectos la existencia de:

A título de ejemplo, en el Cuadro 4 se recoge un breve resumen de un somero análisis de dos de las radicaciones, que hoy en día cuentan con especial aceptación.

**Cuadro 4. Datos comparativos Bermudas - Luxemburgo**  
**Cautiva pura de reaseguro**

<b>DATOS</b>	<b>LOCALIZACION</b>	<b>BERMUDAS</b>	<b>LUXEMBURGO</b>
IDIOMA		INGLES	FRANCES
MONEDA		\$ BERMUDA = \$ USA	FRANCO-LUXEMBURGUES
COMUNICACIONES		BUENA	BUENA
SERVICIOS BANCARIOS		BUENOS	BUENOS
SISTEMA LEGAL		INGLES	LUXEMBURGUES
LEGISLACION APLICABLE		COMPAÑIAS EXENTAS (ACTA 1.950) ACTA SEGUROS 1.978 ACTA ENMIENDA 1.985	LEY 24-2-84 DIRECTIVA DE IMPUESTOS (11-85) LEY S. A. 9-87 CONVENIO NO DOBLE IMPOSICION
ORGANO DE CONTROL		COMITE CONSULTIVO DE SEGUROS Y REGISTRO DE COMPAÑIAS	MINISTRO DE FINANZAS Y COMISARIO DE SEGUROS



**Cuadro 4. Continuación.**

<b>DATOS</b>	<b>LOCALIZACION</b>	<b>BERMUDAS</b>	<b>LUXEMBURGO</b>
LIMITES DE INVERSION		75% EN ACTIVOS ADMITIDOS (VALORES QUE COTIZAN EN LAS PRINCIPALES BOLSAS)	NINGUNO, PERO DEBEN ESTAR DEPOSITADOS LOCALMENTE
RESTRICCIONES OFICINA LOCAL		SE EXIGE DOMICILIO SOCIAL Y QUE DOS DE LOS DIRECTORES SEAN RESIDENTES	SE EXIGE DIRECTOR LOCAL CON PERSONAL RADICADO EN LUXEMBURGO
INFORMES FINANCIEROS		MEMORIA FINANCIERA ANUAL INFORME DE AUDITORIA INFORME DE SOLVENCIA CERTIFICADO POR AUDITORES	AUDITORIA ANUAL EFECTUADA POR AUDITOR AUDORIZADO
CONSTITUCION Y REGISTRO		TIMBRE 0,25 AL 1% SOBRE EL CAPITAL AUTORIZADO INICIAL HASTA \$ 10 MILLONES (MAXIMO \$ 25.000)	CONSTITUCION 135.000 FRANCOS LUXEMBURGUESES Y 1% SOBRE EL CAPITAL
CAPITALIZACION		120.000 DOLARES USA	CAPITAL MINIMO 50 MILLONES DE FRANCOS LUXEMBURGUESES. PODRIA REDUCIRSE PARA CAUTIVAS PURAS HASTA 6 MILLONES DE FRANCOS LUXEMBURGUESES SUSCRITO Y DESEMBOLSADO
RESERVAS Y SOLVENCIA		MARGEN DE SOLVENCIA MINIMO. (20% PRIMAS COBRADAS HASTA 6 MILLONES DE DOLARES USA Y 10% PARA LAS PRIMAS POR ENCIMA DE ESE NIVEL)	MARGEN DE SOLVENCIA 5% DE LAS PRIMAS NETAS DE REASEGURO (PARA CAUTIVAS PURAS), 10% PARA EL RESTO

**Cuadro 4. Continuación.**

	LOCALIZACION	BERMUDAS	LUXEMBURGO
<b>DATOS</b>			
IMPUESTOS		PAGO ANUAL 4.750 DOLARES USA	IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES 36% IMPUESTO ANUAL 10% SOBRE 36% (PUEDE LOGRARSE SU DEDUCCION CASI TOTAL, DURANTE LOS 10 PRIMEROS AÑOS). IMPUESTO LOCAL 0,5% IMPUESTO SOBRE PATRIMONIO ..... 0,5 TIMBRE ..... 0,36% (ESTOS GIRAN SOBRE EL CAPITAL, NO SIENDO DEDUCIBLES LOS DOS ULTIMOS)
OTROS ASPECTOS		EXISTEN CIERTAS EXENCIONES PARA CLUBS DE P and I Y CAUTIVAS PURAS Y REQUERIMIENTOS ADICIONALES PARA COBERTURAS DE R. C. DE PRODUCTOS, PROFESIONAL DE MEDICOS	POSIBILIDAD DE DOTAR UNA REVISION PARA FLUCTUACION DE SINIESTRALIDAD PREVIA A LA AUTODETERMINACION DEL BENEFICIO HASTA 20 VECES LAS PRIMERAS MEDIDAS DE LOS 5 ULTIMOS AÑOS

## Funcionamiento de una Cautiva pura de reaseguro

En términos generales se puede establecer el funcionamiento de una cautiva de reaseguro como se indica en el Cuadro 5.

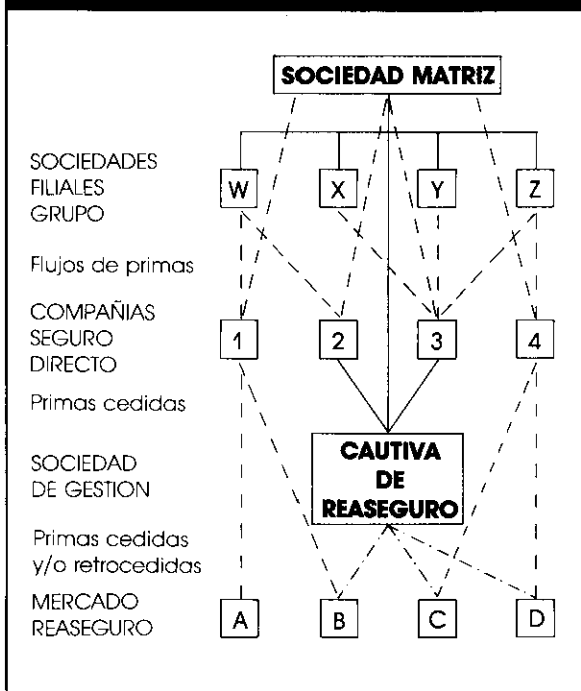
En este caso se ha supuesto un grupo industrial, con una sociedad matriz propietaria de distin-

tas sociedades filiales y de una cautiva de reaseguro.

La matriz y las filiales contratan seguros con diversas entidades, a las que satisfacen las primas correspondientes.

Las compañías de seguro directo ceden una parte o la práctica totalidad de las primas a la cautiva, con lo cual el grupo, logra el objetivo del manejo del flujo de fondos, que salió del mismo por el pago de las primas de seguro correspondientes.

Cuadro 5



La cautiva, en base a sus estudios actuariales, retendrá la práctica totalidad de los riesgos y primas, buscando las protecciones adicionales en base a contratos «excess-loss» o «stop-loss», o bien retendrá una parte de los riesgos y primas, realizando cesiones en base cuota-parte o excedente, o bien actuará como segundo nivel de retención adicional a las franquicias existentes en seguro directo, o por último actuará como mera comisionista, compensando los gastos derivados del establecimiento del programa y del control de precios derivados del mismo y de los demás elementos que puedan dotar de absoluta transparencia a los distintos flujos monetarios existentes.

En cualquier caso, la cautiva con las primas que retenga, con una política conservadora y adecuada, podrá acometer en base a las previsiones que establezca y sus recursos propios no comprometidos, un programa de inversiones en inmuebles, activos financieros, etc.).

Los flujos inversos se producen como consecuencia del pago de siniestros.

A estas salidas, habría que incorporar los gastos generales y de administración, así como el coste de las protecciones de reaseguro buscadas.

Como se puede apreciar en esta breve sinopsis, la gestión eficaz y eficiente de una cautiva requiere:

- Conocimiento profundo del mercado.
- Aplicación de la técnica actuarial.
- Realizar buen análisis inspección y evaluación y selección de riesgos.
- Realización de contratos de aceptación y cesión.
- Experiencia y conocimiento del funcionamiento del reaseguro.
- Seguimiento, control y gestión de los contratos de riesgo aceptados y cedidos o retrocedidos y borderós correspondientes e igual en el caso de siniestros.
- Supervisar, controlar y gestionar las peritaciones de siniestros y otros informes.
- Gestionar las inversiones, teniendo en cuenta la atención a los flujos de entrada y salida.
- Buscar la obtención de la mayor rentabilidad posible de los flujos manejados.
- Establecer las provisiones técnicas correspondientes.
- Atender los márgenes de solvencia y fondos de garantía requeridos.
- Atención de todos los aspectos administrativo-contables y legales pertinentes.

Por ello, a no ser que la empresa matriz cuente con verdaderos especialistas, deberá reunir a expertos en estas materias, al margen de los específicos para la realización de la gestión y administración de la cautiva a nivel local (gestiones ante las autoridades locales, preparación de estados contables y soportes precisos para la auditoría externa, etc.), para poder abordar con ciertas garantías de éxito este instrumento de gestión.

## Proceso a seguir para la constitución y puesta en funcionamiento de una Compañía Cautiva de Reaseguro

El proceso a seguir para la constitución y funcionamiento de una Compañía Cautiva de Reaseguro, una vez realizado el estudio de viabilidad previo, así como el análisis de los aspectos legales y fiscales específicos de la misma y los exigidos en el país de la matriz y la realización de los pre-contratos de reaseguro y suscripción de riesgos,

con las compañías de seguro directo y los correspondientes a las cesiones y retrocesiones, puede ser similar al siguiente (Cuadro 6).

## Constitución de la sociedad

Para la constitución de la sociedad, según el nivel de desembolso y desarrollo previsto, se deben de tener en cuenta entre otras normas legales, las siguientes:

- **Régimen Administrativo** del país de la matriz.

En el caso particular de España son de aplicación:

- Real Decreto 672/1992 del 2 de Julio y Resolución de Dirección General de Transacciones Exteriores de 7 de Julio de 1992, sobre Inversiones

**Cuadro 6**

1.º FASE	2.º FASE	3.º FASE
<ul style="list-style-type: none"> <li>— DENOMINACION</li> <li>— DOMICILIO</li> <li>— GESTOR(ES)</li> <li>— ADMINISTRADORES (Mínimo 3)</li> <li>— CAPITAL SOCIAL</li> <li>— AUTORIZACION ADMINISTRATIVA EN ESPAÑA O PAIS CORRESPONDIENTE</li> <li>— ACCIONES NOMINATIVAS</li> <li>— ACCIONISTAS</li> <li>— ESTATUTOS</li> <li>— DESEMBOLSO CAPITAL</li> <li>— PLAN DE EMPRESA</li> </ul>	<p><b>CONSTITUCION:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— ESCRITURA</li> <li>— JUSTIFICANTE DESEMBOLSO</li> <li>— SOLICITUD DE AUTORIZACION (M.º ECONOMIA)</li> <li>— SOLICITUD DE ACEPTACION (COMISARIO SEGUROS)</li> </ul> <p><b>INSCRIPCION EN EL REGISTRO</b></p>	<p><b>FUNCIONAMIENTO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— GESTION ADMINISTRATIVA (Primas, siniestros, informes contables, liquidación fisco)</li> <li>— GESTION FINANCIERA Inversión fondos disponibles</li> <li>— GESTION DE REASEGURO Programa de Reaseguro</li> <li>— AUDITORIA EXTERNA ANUAL</li> <li>— JUNTAS ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS</li> </ul>
	2 ó 3 meses	1 mes

Españolas en el Exterior, según el mismo, siempre que sea inversión directa en el exterior inferior a 250 millones de pesetas (2,5 millones de dólares USA), no requieren verificación previa, salvo inversiones en sociedades «holding» o paraísos fiscales o que superen la cifra anterior, en cuyo caso requerirán autorización de la Dirección General de Transacciones Exteriores del Ministerio de Economía y Hacienda, para efectuar el desembolso de la inversión prevista.

— Las inversiones y su liquidación, deberán ser declaradas al Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Hacienda en los modelos de impresos señalados por la Resolución de 21 de Septiembre de 1992 de la Dirección General de Transacciones Exteriores que entra en vigor a partir del 1 de Enero de 1993 y teniendo en cuenta la Circular 15/1992 de 22 de Julio del Banco de España, sobre cobros, pagos y transferencias al exterior de las Entidades registradas.

— Por otra parte, se debe tener en cuenta la normativa española que regula los movimientos de capital con el exterior:

- Ley 40/1979 de 10 de Diciembre.
- Real Decreto 1816/1991 de 20 de Diciembre.
- Orden de 27 de Diciembre de 1991.
- Resolución de 7 de Enero de 1992.

— Según la Ley de Ordenación del Seguro Privado, Artículo 40, una vez constituida y aceptada la sociedad de reaseguro, se debe inscribir en el Registro Especial del Ministerio de Economía y Hacienda, Dirección General de Seguros.

• En el país donde esté situado el domicilio social:

— Formalización de la escritura ante Notario e inscripción en el Registro Mercantil.

— Aportar justificante del capital desembolsado.

— Solicitar la aceptación del Ministro o Comisario, que tenga entre sus atribuciones la vigilancia de los seguros privados.

— Presentar estatutos.

— Nombre, apellidos, domicilio, residencia, profesión, nacionalidad de los administradores y de las personas encargadas de la dirección de la empresa.

— Presentación del plan de empresa a cinco años, en el que se recoja entre otros: Plan de reaseguro, siniestralidad que va a cubrir, etc.

— Accionistas (las acciones serán nominativas y sindicadas).

## Política comercial y funcionamiento

Se pueden diferenciar varias etapas de actuación, según el grado de capitalización de la sociedad y por lo tanto de la capacidad de asumir y gestionar los riesgos, que serán abordados en futuros artículos con el fin de no hacer más extenso el presente.

## Conclusión

El auge alcanzado por las denominadas (re) aseguradoras «cautivas» en los últimos años, está directamente vinculado con la necesidad de dar respuesta a las demandas empresariales, de instrumentos de financiación de riesgos más avanzados y sofisticados, que las ayuden a ser más eficaces y eficientes en la consecución de sus fines.

Determinados países han encontrado su ventaja competitiva para obtener una nueva fuente de ingresos, en hacer atractiva la radicación de este tipo de sociedades.

Pero hay que valorar muy específicamente las necesidades y posibilidades reales, que tiene cada empresa para la utilización (y/o constitución en su caso) de este instrumento, dentro de su estrategia global.

Por ello, es muy importante contar con el asesoramiento de verdaderos especialistas, que ayuden a la toma de decisión que realmente sea más ventajosa para la empresa, teniendo en cuenta todos los aspectos y factores a considerar.

Lo importante es hablar de experiencias y no de modelos, dado que éstos son difícilmente trasladables de forma automática de una realidad empresarial condicionada por un entorno económico, político y legal, a otra realidad empresarial distinta con un entorno diferente.

La experiencia hasta ahora desarrollada por grandes entidades empresariales, podrá motivar e impulsar el desarrollo de nuevas experiencias específicas.

El reto está ahí y cabe confiar en que muchos estén dispuestos a tomar el testigo para continuar progresando.

## Bibliografía

- Duffy, K. J. «Captives and risk financing» Insurance Institute of London (1989).
- Kloman, H. Felix and Rosenbaum, D. Hugh «The Captive Insurance Phenomenon: a cautionary tale? Geneva Papers on risk and Insurance (1982).
- International Insurance Report. Risk and Insurance Research Group Limited, London.
- Business Insurance Review.
- Captive Insurance Company Reports.
- Legislación.
  - Bermudas.
    - The Insurance Act. 1978
    - The Insurance Amendment Act. 1981
    - The Insurance Returns and Solvency Regulations 1980
  - Luxemburgo.
    - Ley de Control de Compañías de Seguros 1984. ■