

Resumen Ejecutivo

Las Aseguradoras Extranjeras en los Mercados Emergentes: Temas e Inquietudes

Por Harold D. Skipper, Jr. (*)

La International Insurance Foundation y FIDES publicaron recientemente la versión en español de un estudio en el cual se examinan los medios mediante los cuales las aseguradoras extranjeras contribuyen al desarrollo económico. Además, se analizaron los argumentos a favor y en contra de una mayor participación de las aseguradoras extranjeras en los mercados emergentes de seguros. A continuación se presentan las principales conclusiones de esta investigación, realizada por el doctor Harold D. Skipper, Jr., Ph.D.

El papel de las aseguradoras extranjeras en los mercados de seguros nacionales sigue siendo un tema de gran interés y preocupación para los reguladores. Durante las últimas décadas la opinión más generalizada quizá ha sido que las aseguradoras extranjeras deberían ser restringidas en varias formas, sino excluidas del todo. De este modo, los países a menudo prohibían o limitaban severamente la participación extranjera en las aseguradoras domésticas.



La mayoría de las preocupaciones acerca de una mayor participación extranjera carecen de fundamento.

Docenas de países han emprendido reformas macroeconómicas, seguidas por reformas domésticas microeconómicas. Muchos países han abierto sus mercados a los productos y servicios extranjeros. Ahora se busca la inversión foránea directa que antes se desalentaba. Las barreras arancelarias y no-arancelarias han caído. Las empresas estatales se han privatizado. Muchos gobiernos han desregulado la industria, el comercio y las finanzas domésticas.

Simultáneamente, persiste la preocupación de que determinadas dimensiones de esta euforia de liberalización pueden aca-

rrrear ciertas desventajas y riesgos inaceptables. Una de estas preocupaciones se relaciona con el papel apropiado de los extranjeros en la provisión de servicios financieros, en general, y de seguros, en particular.

Hay dos métodos posibles de vinculación de aseguradoras extranjeras en los mercados nacionales: a través del comercio transfronterizo y por medio del comercio mediante el establecimiento. El análisis contenido en el estudio, resumido a continuación, se enfoca hacia el comercio por vía del establecimiento dentro del mercado del seguro directo, abordando los temas e inquietudes asociados con la inversión extranjera y la forma como éstos se relacionan con los mercados de seguros de los países en desarrollo y con las economías en transición hacia economías de mercado, referidas en su conjunto como mercados emergentes.

EL SEGURO EN EL DESARROLLO ECONOMICO

Un mercado de seguros que funciona bien juega un papel importante en el desarrollo económico. En 1964, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) manifestó que “un mercado nacional sólido de seguros y reaseguros es una característica esencial del crecimiento económico”. Esta cita, de hace más de tres décadas, es quizá el único reconocimiento formal por parte de las Naciones Unidas en el sentido de que el seguro es importante y, aún así, no logra hacerle justicia al papel del seguro en el desarrollo económico. El seguro no es meramente una “característica del crecimiento económico”. Hoy por hoy es una necesidad para la gran mayoría de las economías.

Lamentablemente, los vínculos precisos entre el seguro y el desarrollo económico se entienden aun muy poco. La investigación profunda sobre este tema es escasa y bastante anecdótica, a diferencia de la situación de los bancos que, en comparación, gozan de un cuerpo substancial de investigación. No sorprende, por lo tanto, que los reguladores no aprecien, en

El seguro
es una
necesidad
para la
gran
mayoría
de las
economías.



gran medida, el papel y la importancia del seguro en el desarrollo económico.

Al reflexionar sobre el papel de las aseguradoras extranjeras en los mercados domésticos de seguros, es útil examinar el papel de los intermediarios financieros en relación con el desarrollo económico, en general, y averiguar si las aseguradoras foráneas podrían contribuir a ello. Si no pueden o no quieren contribuir de alguna forma al desarrollo económico, uno podría cuestionar, legítimamente, su relevancia para las economías en transición y para los países en desarrollo. El caso contrario también aplica.

El seguro ayuda al desarrollo económico, por lo menos, de siete maneras:

- **El seguro fomenta la estabilidad financiera y reduce la incertidumbre.** Al hacer esto, permite que los negocios operen con menos volatilidad y riesgo de fracaso y, de este modo, proporciona una mayor estabilidad financiera y social dentro de las economías nacionales. A la vez, reduce el nivel

de incertidumbre de los individuos y de los empresarios.

- **El seguro privado puede servir de sustituto a los programas gubernamentales de seguridad.** Este hecho reduce la carga de los contribuyentes de impuestos y puede dar lugar a una asignación más eficiente de los recursos de la sociedad.

- **El seguro facilita el comercio.** Las economías modernas están construidas sobre bases de especialización y sobre las mejoras inherentes a su productividad. Un mayor comercio y un nivel más alto de especialización comercial demandan, a su vez, mayor especialización y flexibilidad financiera. Sin una amplia oferta de productos de seguros y sin constantes innovaciones en el servicio y en los precios, las insuficiencias en el seguro pueden desalentar el comercio. Las aseguradoras extranjeras suelen gozar de reputación como innovadoras en el mercado.

- **El seguro moviliza los ahorros nacionales.** Los países que ahorran más suelen cre-

cer más rápidamente. Durante los últimos diez años, de las veinte economías de mayor crecimiento en el mundo, catorce han tenido tasas de ahorro mayores al 25 por ciento del PIB y ninguna ha tenido una tasa de ahorro por debajo del 18 por ciento. En contraste, catorce de las veinte economías de menor crecimiento han tenido una tasa de ahorro inferior al 15 por ciento (ver cuadro No 1).

Las aseguradoras ofrecen las mismas ventajas que los demás intermediarios financieros al canalizar el ahorro doméstico hacia la inversión local. La nacionalidad de los dueños de las aseguradoras domésticas es en gran parte irrelevante para esta función de canalización. Las compañías de seguros de vida y otras instituciones de ahorro contractual pueden ser especialmente importantes para los países en desarrollo. Además, en contraste con los bancos comerciales, que se especializan en el recaudo de depósitos a corto plazo y en extender créditos a corto plazo, las instituciones de ahorro contractual tienen una perspectiva de más largo plazo. Sus pasivos a largo plazo y su flujo de caja estable son fuentes ideales de financiamiento a término para gobiernos y empresas.

De otra parte, las aseguradoras de propiedad foránea asociadas a nivel local podrían traer competencia adicional al mercado nacional, quizás innovadora, de productos y de mercadeo. Esto puede profundizar y ampliar el mercado doméstico de servicios financieros. La investigación sobre los factores determinantes del ahorro nacional sugiere que un fortalecimiento del mercado como éste se halla asociado con tasas más altas de ahorro y, por lo tanto, con un mayor desarrollo económico.

• **Las aseguradoras permiten que el riesgo se maneje de una manera más eficiente.** Esto lo hacen a través de la valoración del riesgo y de la transformación, la agrupación y la reducción del riesgo. Como bien se sabe, el éxito de un mercado competitivo depende del costo. Las aseguradoras valoran el riesgo por medio de sus actividades de suscripción e inversión. Los empresarios y los gerentes, los inversionistas potenciales, los acreedores, los empleados y otros interesados pueden usar es-

tas señales de valoración de riesgo para tomar decisiones mejor informadas y, de esta manera, mejorar la eficiencia de la economía nacional. Las aseguradoras extranjeras son especialmente buenas para la valoración del riesgo.

El seguro también permite que las empresas e individuos transformen muchas de sus exposiciones de riesgo – entre ellas las de la propiedad, responsabilidad civil y lucro cesante – para lograr una mejor satisfacción de sus propias necesidades. Más aun, las aseguradoras de vida le ayudan a los individuos y a las empresas a transformar las características de sus ahorros hacia los perfiles deseados de liquidez y de seguridad, entre otros perfiles de riesgo. Las aseguradoras extranjeras facilitan esta actividad de transformación del riesgo, de acuerdo con la capacidad adicional que traen al mercado.

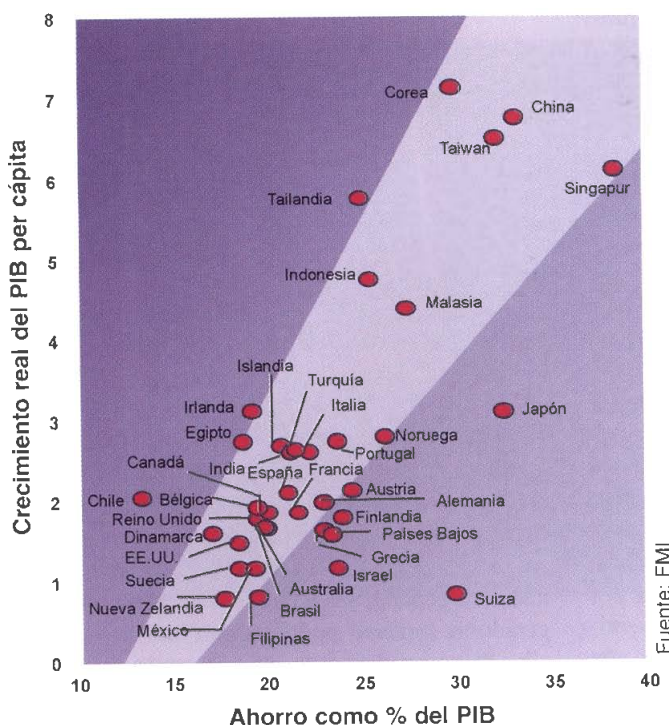
La tercera función de gerencia de riesgos desempeñada por las aseguradoras es la agrupación y reducción de riesgos. La agrupación, que ocurre tanto en la suscripción como en la inversión, reduce la volatilidad. Al reducir la volatilidad se puede valorar una menor “prima de riesgo” para los asegurados y los prestatarios. Debido a que las aseguradoras de propiedad extranjera suelen ser parte de grupos aseguradores internacionales más grandes, sus actividades de agrupación de riesgos pueden ser particularmente útiles y, de este modo, ofrecer potencial para una mayor estabilidad en precios e inversiones.

• **Las aseguradoras y las reaseguradoras tienen incentivos económicos para ayudarle a los asegurados a reducir sus siniestros.**

Las aseguradoras extranjeras pueden proporcionar a los mercados lo último en servicios para la reducción de pérdidas por siniestros.

• **Las aseguradoras fomentan una asignación más eficiente del capital de un país.** Ellas reúnen una cantidad apreciable de información para realizar sus evaluaciones de empresas, proyectos y gerentes, no sólo para decidir si van a expedir un seguro sino también por su posición como prestamistas e inversionistas. Al tomar decisiones semejantes de inversión y de seguros, las aseguradoras dan una señal tangible de la aprobación del mercado para empresas y proyectos prometedores y bien

CUADRO NO. 1
TASA DE AHORRO Y CRECIMIENTO REAL DEL PIB PER CÁPITA



Fuente: FMI

gerenciados y, de esta manera, fomentan una asignación más eficiente del escaso capital financiero y capacidad de aseguramiento de un país. Las aseguradoras extranjeras muchas veces pueden traer medios más eficientes e innovadores para reunir y evaluar información, lo que a su vez ayuda a la asignación de capital.

Por lo tanto, con base en los medios en que el seguro apuntala el desarrollo económico, la conclusión es que las aseguradoras extranjeras pueden desempeñar un papel constructivo en los mercados de seguros de las economías en transición y los de países en desarrollo.

PREOCUPACIONES ACERCA DE UNA MAYOR VINCULACION DE LAS ASEGURADORAS EXTRANJERAS

Los reguladores han expresado numerosas reservas acerca de la participación de las aseguradoras extranjeras en sus mercados domésticos. Dichas reservas se clasificaron en torno a siete temas comunes, de los cuales se encontró que cinco tenían poca o ninguna justificación o que los aspectos relacionados podían ser tratados de una manera más adecuada y con menos pérdidas para el consumidor, a través de medios alternos. La validez e importancia del sexto tema no se puede establecer *a priori*. Sin embargo, la séptima reserva si ameritaba preocupación de parte de los reguladores.

Las cinco clases de reservas que carecen de justificación sólida o para las cuales existen alternativas más eficientes o viables son las siguientes:

- La *primera*, las aseguradoras extranjeras podrían dominar el mercado doméstico y, de este modo, precipitar algunos efectos microeconómicos adversos (menos opciones y menor valor para el consumidor) o los macroeconómicos (no logran contribuir adecuadamente al desarrollo económico). Si un mercado ofrece un gran potencial y si las aseguradoras domésticas no son sofisticadas ni adecuadas, la liberalización del mercado podría llevar a la dominación extranjera. En caso seme-

jante, sin embargo, no existe una base racional para respaldar la creencia paralela de que las empresas o los consumidores de un país sufrirían daños o de que la economía nacional se verá perjudicada. Al contrario, el hecho de que un mercado ofrezca gran potencial pero que no sea sofisticado ni cuente con una capacidad adecuada sugiere que el *status quo* está desalentando las mejoras microeconómicas y macroeconómicas.

La falta de una amplia oferta de productos de seguros puede desalentar el comercio.

- La *segunda* clase de reserva que carece justificación sólida o para la cual existen alternativas más eficientes para tratar dicha preocupación que la de negar el acceso al mercado, es que las aseguradoras extranjeras podrían vender sus seguros selectivamente, lo que llevaría a efectos microeconómicos y macroeconómicos adversos. (Esta selectividad puede atribuirse a la preocupación de que las aseguradoras extranjeras van a vender sus seguros sólo en los segmentos más rentables, a las corporaciones multinacionales o al sector comercial, ignorando el mercado masivo). No obstante, los esfuerzos de los gobiernos para desalentar el mercadeo selectivo podrían ser dañinos. La especialización y la segmentación del mercado llevan a mejoras en la eficiencia, como se sugirió con anterioridad. Es verdad que la segmentación podría resultar en que algunos segmentos del mercado no sean bien atendidos. Si de hecho sucede así, y si se estima que dichos segmentos son críticos, sería prudente que los reguladores primero examinen si una regulación represiva (como el control de precios) ha sido la culpable de ello. Si no, las aseguradoras pueden ser atraídas por los segmentos descuidados a través de subsidios



que generen menos distorsiones o a través de otros medios positivos.

- La *tercera* clase de reservas tiene que ver con que las aseguradoras extranjeras no hagan contribuciones duraderas a la economía local, aunque no se pudo establecer una base real para respaldar dicha creencia.
- La *cuarta* clase de argumentos para limitar el acceso al mercado a las aseguradoras extranjeras es que los mercados locales ya están bien atendidos, bien sea por las aseguradoras de propiedad local o a través del reaseguro. Nuevamente, no se pudo establecer una base real para respaldar dicha creencia.
- La *quinta* categoría de reservas es que la industria nacional debería permanecer en manos locales por razones estratégicas, como son los asuntos de seguridad nacional o por el deseo de contar con una diversificación económica. En la medida en que estas metas sean válidas y no estén manejadas por intereses especiales, existen otros medios para lograrlo que no distorsionan tanto el mercado, distintos a los de colocar límites a la participación de las aseguradoras extranjeras.
- La *sexta* clase de reservas se refiere a que las aseguradoras extranjeras pueden provocar una mayor salida de divisas. La validez de esta preocupación no se puede averiguar *a priori*. En el corto plazo, por supuesto, se daría la entrada de divisas al país. Más importante aún, como lo anotó un estudio de la UNCTAD: "(cualquier) pérdida en divisas quizás no sea suficiente como para justificar el costo de oportunidad de manejar y actualizar las corporaciones de seguros nacionales".
- La reserva *final* está relacionada con la creencia de que la liberalización completa del mercado debería esperar una reforma de seguros y posiblemente una macroeconómica, con tal de minimizar la probabilidad de inte-

ARGUMENTOS A FAVOR DE UNA MAYOR VINCULACION DE ASEGURADORAS EXTRANJERAS

El estudio analiza los argumentos sobre por qué sería prudente que los países liberalizaran sus mercados lentamente o limitaran la vinculación extranjera en sus mercados de seguros. En resumen, dichos argumentos específicos a favor de una mayor participación de aseguradoras extranjeras se centran en que los países pueden obtener uno o más de los siguientes beneficios:

- mejora en el servicio y en el valor ofrecido a los clientes
- mayores ahorros domésticos
- transferencia de "knowhow" tecnológico y gerencial
- capital financiero extranjero adicional
- mejoras en la calidad de la regulación de los seguros
- creación de beneficios domésticos adicionales, incluidos el incremento de puestos de trabajo de mejor calidad, una reducción en las pérdidas de la sociedad y vínculos anteriores y posteriores que mejoran la calidad.



Con excepción de un argumento, todos éstos son evaluados como si constituyeran expectativas razonables para mercados emergentes. No obstante, la inversión extranjera directa que acompaña el establecimiento de una aseguradora extranjera se consideró como menos importante para el desarrollo que los demás renglones.

rrupciones micro y macroeconómicas. Esta preocupación es válida en ciertas situaciones, particularmente en lo que se relaciona con una adecuada y prudente supervisión, la regulación de la competencia y la vigilancia de la conducta del mercado. Es esencial contar con una regulación y leyes de seguros razonables. Idealmente, éstas deben existir *in situ* antes de optar por una liberalización completa del mercado para evitar abusos por parte de aquellos que actúan sin escrúpulos.

El estudio concluye que la apertura de los mercados de seguros a las aseguradoras extranjeras probablemente ayudará al desarrollo económico y mejorará el bienestar social general, pero podría traer consigo algunas posibilidades negativas insolucionables. Aquellos países que mantienen barreras injustificables de acceso al mercado y que no extienden trato

nacional a las aseguradoras extranjeras, seguramente estarán perjudicando a sus ciudadanos, a sus empresas y a sus economías nacionales. **6**

(* Harold D. Skipper, Jr. es Profesor de Gerencia de Riesgos y de Seguros del College of Business Administration de la Universidad de Georgia State en Atlanta, GA, EE.UU.

Este material ha sido reproducido con autorización de la International Insurance Foundation, una entidad sin ánimo de lucro dedicada a promover el desarrollo económico por medio de la educación técnica y profesional para los mercados emergentes de seguros. La International Insurance Society tiene su sede en Washington D.C. y puede ser contactada por teléfono al (1-610) 687 4872 o por e-mail (rbtgibbons@aol.com).

Para mayores informes acerca de cómo conseguir el estudio completo en español, favor comunicarse con FIDES en la Carrera 7 No. 26-20 Piso 11, Santafé de Bogotá, Colombia. e-mail: fasecolda@compuserve.com. Fax: (571) 287 3496.