

El Seguro Privado y el Desarrollo Económico

Conferencia de D. Gabriel de Usera González, Consejero-Delegado del Grupo de Compañías «La Estrella», «La Mundial» y «Goya».

La economía española lleva varios años bajo el signo de una evolución armónica y con fines perfectamente delimitados y queridos. Pero en la coyuntura presente inicia la etapa más importante y decisiva de su historia. Puede ser también la más brillante y la de efectos más eficaces. Todo dependerá del éxito de las previsiones realizadas y de la forma en que los distintos factores actúen en el concierto general. Pues bien, esas previsiones y los incentivos que se han estimado convenientes para la actividad de los factores se recogen o apuntan, esencialmente, en el llamado «Plan de Desarrollo económico y social», que por primera vez en España ha señalado de manera valiente unos objetivos genéricos y unas actuaciones específicas dentro del mayor respeto a la justicia social y a la libertad y a la dignidad de la persona individual.

Aquellos objetivos se recogen en un propósito básico cual es «la elevación del nivel de vida de todos los españoles». Ahora bien, ¿cómo se propone, cómo se emplaza a toda la economía nacional para conseguir ese objetivo básico? Pues muy sencillamente, a través de una serie de expectativas para perfeccionar el mecanismo general de nuestra economía y que en esencia se refieren: a un máximo crecimiento del producto nacional; a una más equitativa distribución de la renta; a una mayor flexibilidad económica a través de la libertad de elección de los consumidores en un mercado competitivo y de la libertad de decisión de las propias actividades empresariales; a un perfecto equilibrio económico entre demanda y oferta; a una progresiva integración en la economía mundial asegurando, entre otras cuestiones, el aumento de nuestras exportaciones de servicios; a una conveniente y eficaz modificación de las estructuras produc-

tivas; a un incremento de la inversión y a un fomento del ahorro interior; a una corrección de los defectos de los mecanismos del mercado asegurando una mayor competencia y fluidez en los procesos de producción y distribución, y finalmente a un incremento de la productividad.

Para facilitar todas estas futuras actuaciones el Plan de Desarrollo económico y social contiene un cúmulo de previsiones específicas y se complementa con una serie de medidas legislativas de toda índole que afectan a los diversos sectores en el mismo contemplados, y que por desgracia no son todos los que operan en el conjunto de la economía nacional, rompiendo así, aunque sólo sea parcialmente, aquellas unidad y armonía que debieron ser las virtudes más evidentes de toda su contextura. Me estoy refiriendo a la ausencia absoluta de una mínima alusión a la importante rama económica del seguro privado, cuyo peso, importancia y significación en el conjunto económico español no debiera ser olvidado con tan desalentadora frecuencia y con tan ligera medida de su cooperación al esfuerzo nacional por un deseo de elevación y garantía del nivel de vida y del bien común.

El Plan de Desarrollo prevé un crecimiento anual acumulativo del 6 por 100 del Producto nacional bruto con lo que al final del período, es decir a fin de 1967, llegaríamos a la cifra de un billón cuarenta y cinco mil ochocientos millones de pesetas. Ello unido a las importaciones de mercancías y servicios nos brindarán unos recursos disponibles del orden de un billón doscientas treinta mil cien millones de pesetas. La utilización de estos recursos disponibles distribuida entre las diferentes magnitudes nos hace suponer que no ha tenido en cuenta el valor o coste del seguro ya que al no ser tenido en consideración entre los sectores a desarrollar formativos del Producto nacional bruto, se establecería una posición de desequilibrio entre las diferentes magnitudes. Un hecho que queremos destacar es la persistencia, al final del período, de la desproporción entre importaciones y exportaciones favorable a las primeras en treinta y nueve mil trescientos millones de pesetas; circunstancia que quizá hubiera tenido corrección operando con un fomento del Seguro privado a través de todo el período.

Una sola alusión al seguro, hecha en el artículo 33 de la Ley y referida al Seguro a la exportación, no es suficiente sino por el contrario reveladora de una idea persistente, pues se toma al seguro tan

sólo como coadyuvante al fomento de la exportación pero no como parte principal en el proceso de desarrollo económico y social.

Sin embargo, aunque en la letra se le desconozca es evidente que el Seguro privado como actividad económica ha de jugar su papel en el Plan de Desarrollo y así este mismo lo reconoce cuando declara que no se trata de «un largo proceso de expansión», sino que «consiste en producir mayor volumen de bienes y servicios al menor coste posible». Y ello es evidente porque si el Plan produce un incremento del Producto nacional y por ende un incremento de la Renta «per capita» su efecto expansivo sobre el Seguro vendrá dado de forma directa o indirecta. Es decir, que de cualquier punto de vista que contemplemos el Plan de Desarrollo es forzoso concluir que afectará al Seguro privado y por eso estimamos de urgencia, indispensable y necesario abordar el estudio y las inaplazables soluciones que frente a ese Plan de Desarrollo debe adoptar el mercado asegurador privado, como un sector importante de la Economía nacional.

Creemos que todavía es tiempo de plantear y resolver la incorporación de la actividad aseguradora al Plan de Desarrollo, pues al exponer sus propias características el mismo Plan declara textualmente que «la participación colectiva en la elaboración de la política económica precisa que el Plan sea abierto y su elaboración democrática». Y aún, cuando en ese millar largo de empresarios, obreros, técnicos, economistas y sociólogos que han intervenido directamente en la elaboración del Plan no ha estado presente nadie del sector asegurador privado, como «el Plan aspira a incorporar a la gran tarea del desarrollo a todos cuantos se interesan por el porvenir económico y social de la nación» y «brinda una base para el diálogo» porque supone que «el intercambio de opiniones contribuirá a su vez al perfeccionamiento de la programación económica» (son todas palabras textuales), por ello creo estimar acertadamente que el Seguro privado puede tener su lugar en este Plan de Desarrollo y debe, con esa mira, preparar su punto de arranque y programar su actividad.

* * *

Todo Plan de Desarrollo parte de una situación económica dada, y se propone una meta final, y para ello establece las condiciones convenientes que son fijadas por el Poder Público y en el caso

español con carácter vinculativo para el mismo y de libertad para el sector privado.

En este orden de consideraciones para llegar al estudio de nuestro sector específico convendrá examinar las condiciones genéricas que establece el Plan al objeto de atemperar nuestra postura a las mismas.

Sus finalidades ya fueron enunciadas al principio de esta conferencia, pero el Plan señala toda una filosofía de actuación que a nuestro juicio se puede resumir en las siguientes orientaciones:

1.^a) Su carácter económico-social como unidad fundamental del mismo.

2.^a) Su carácter global para abarcar «la economía en su conjunto, trazando el cauce adecuado para su desarrollo armónico y coherente».

3.^a) El enorme respeto a la libre decisión del empresario al hacer la importante y textual declaración de que «el sector empresarial y sus iniciativas constituyen el elemento dinámico del crecimiento económico».

4.^a) La adecuada dimensión de la Empresa para evitar de un lado la excesiva concentración en ciertos sectores en los que «el mercado pierde su significación como guía del proceso productivo» y por otro lado evitar también la excesiva atomización que «dificulta que se adopten por los empresarios aislados decisiones racionales en orden al perfeccionamiento de sus industrias».

5.^a) Su actuación como «reductor de incertidumbres» en cuanto que sienta bases fijas, futuras y libres de actuación empresarial.

6.^a) Su indudable tendencia a promover un mercado flexible y competitivo orientado a una progresiva integración en la economía mundial.

* * *

Con estos indispensables antecedentes, y basados en los mismos, vamos a intentar la exposición del punto de partida de nuestra actividad aseguradora para poder desarrollar después algunas ideas generales que creo yo deben ser los cauces a través de los cuales se consiga atemperar el Seguro privado a la marcha de la economía nacional, en este período, obteniendo como resultado una posición final de fortalecimiento con relación al punto de partida o arranque.

La primera cuestión que a mi juicio ofrece una urgencia máxima es el fijar el campo real de actuación, es decir, delimitar los contornos de la actividad para que también en nuestro caso el Plan de Desarrollo pueda ser llamado con razón «reductor de incertidumbres». No es posible, y así se ha reconocido en el Plan, fijar bases estables a ninguna actividad económica si ésta se mueve en la incertidumbre permanente en cuanto a su futuro. Y en nuestra actividad esa incertidumbre está claramente de manifiesto ante las movedizas fronteras de la actividad pública en la llamada Seguridad social. A mi juicio todo ello proviene de un simple equívoco, o confusión más o menos querida, cual es la de identificar la Seguridad social y sus exigencias mínimas con la actividad empresarial del Estado, ejercida de forma directa o a través de organismos más o menos autónomos, es decir de la actividad parastatal. Al Estado compete fijar lo que por Seguridad social se entiende, pero no tomar su significado como disculpa para convertirse en empresario competidor o a veces incluso excluyente en forma monopolística de la sana actividad privada que esté en condiciones de cumplir los fines exigidos. Estas ideas coinciden con el criterio del Plan de Desarrollo, pues textualmente dice que «dentro de esta política debe situarse la actividad empresarial del Estado, a la que nuestras Leyes Fundamentales asignan un papel supletorio de la iniciativa privada» y llega incluso a exigir, en el sector industrial, la convocatoria de un concurso público, cuando una Empresa nacional decida la puesta en marcha o la ampliación de alguna actividad, para que «el sector privado pueda acometer la actividad económica de que se trate con el volumen de producción y demás condiciones técnicas que el Gobierno señale». Son palabras textuales cuya claridad manifiesta exime de todo comentario.

* * *

Otra cuestión esencial estimo yo que es considerar la importancia económica del sector que nos ocupa. Si para ello tomamos como dato la cifra de primas por negocio directo, es decir el precio de producción, expresado en pesetas de 1962, tenemos que en dicho año, según datos de la Dirección General de Seguros, se elevó a 13.925.662.068 Ptas. Pues bien, según los datos recogidos por el propio Plan de Desarrollo, procedentes del Ministerio de Comercio,

en el mismo período y con igual expresión monetaria, tan solo cuatro sectores económicos superaron en orden absoluto al Seguro privado en su producción. Estos sectores fueron los de Fundición de hierro y acero; los Tejidos de algodón; el Trigo, y las Harinas en general, existiendo otros 127 sectores más, estimados en dicho Plan, con producción inferior al Mercado asegurador.

Por otra parte, tomando la cifra del Producto nacional bruto en 1962, el Sector asegurador supone el 1,80 por 100 del mismo; algo más que todas las industrias extractivas en conjunto, por ejemplo.

Si para hacer otra comparación importante consideramos el total de ingresos públicos, por todos conceptos, incluso la Ayuda americana, veremos que las primas por seguro directo consideradas suponen el 9,76 por 100 de los mismos.

Creemos con suficiente elocuencia a los anteriores datos como para necesitar agregar ningún comentario justificativo de la importancia que este sector asegurador tiene en el conjunto económico nacional.

Fijada la indudable importancia o peso específico del Seguro privado en la economía nacional veamos algunas características del mercado asegurador.

En el período estimado para sus cálculos por el Plan de Desarrollo (1958-1962) la oferta aseguradora ha seguido una tendencia ascendente en general, pues ha pasado de 693 unidades empresariales a 785 en el año 1962; es decir, ha crecido en un 14,39 por 100 y ello a pesar de la retirada de 13 entidades extranjeras. Sin embargo las dedicadas al Seguro de vida, sólo han incrementado en una unidad empresarial, durante todo el período.

En este mismo período la demanda aseguradora ha pasado de 8.213 millones a 13.925 millones en pesetas de cada año que expresadas en pesetas de 1962, supondrían una cifra de 9.059 millones en la iniciación del período. Es decir, que porcentualmente supone un incremento del 34,94 por 100 muy estimable en sí, pero mucho más si la comparamos con datos homogéneos de la Renta nacional cuyo crecimiento fue del 17,63 por 100, es decir, aproximadamente de la mitad. El Seguro de Vida también experimenta un fenómeno similar, pues su crecimiento porcentual en el período considerado y en pesetas constantes de 1962, representa el 31,26 por 100. Todo ello parece indicar una mayor propensión al seguro

en estos últimos años ya que su crecimiento es superior, proporcionalmente, al de la Renta nacional.

Si estimamos la porción que de esta última se ha dedicado por habitante a su previsión general, realizando el cálculo sobre el total de población de cada año y en pesetas de 1962, nos encontramos con que en 1958, representaba el 1,6 por ciento, y en 1962, el 2 por 100, observándose igualmente un ligero incremento.

Para seguir no este ritmo del seguro privado, sino el que impone el Plan de Desarrollo a la economía general, resultará que el montante general de primas a fin de 1967, en comparación con el Producto nacional bruto alcanzable en dicho año, habría de ser del orden de 18.824 millones de pesetas.

Ahora bien, este crecimiento sería la resultante de considerar como óptimo el punto de partida, pues según las estimaciones realizadas de la Renta Nacional y el número de habitantes al fin del período, vendría a significar un 2,8 por 100 lo consumido por habitante de su porción de renta nacional. Este índice es bajo en comparación con el mercado europeo que según datos de 1959 oscila entre el 5,06 por 100 en Suiza, y el 3,24 por 100 en Francia, lo que sin duda tendrá un incremento general a fin de 1967. Pero aunque tomemos la media actual de los países considerados (Alemania, Bélgica, Francia, Países Bajos, y Suiza) supone un 4 por 100, con lo que necesitaríamos, dadas aquellas previsiones de de Renta Nacional y total de población, un encaje de 36.280 millones de pesetas de primas en negocio directo para estimar que se había producido un adecuado desarrollo de la actividad aseguradora privada.

Hemos examinado la situación de partida y hemos propuesto la altura final mínima a que esta actividad económica debe llegar para moverse al unísono de la economía general en este primer período del desarrollo; pero ¿es todo posible bajo la estructura actual del mercado?. A mi parecer no y por ello estimo que esta exposición no quedaría completa si no propusiera las condiciones esenciales que deben actuar para que el conjunto se oriente en la dirección deseada.

Estas condiciones considero que deben ser examinadas a la luz de cinco fundamentales puntos de vista: unas de orden genérico; otras relativas a los Seguros de ahorro; otras a los Seguros de daños;

una consideración especial del reaseguro, y por fin la atención precisa a la expansión exterior de nuestro Seguro.

Las condiciones de orden genérico en que hay que situar a la actividad aseguradora caen todas ellas del lado de la oferta, es decir de la actividad empresarial y se orientan básicamente hacia un fortalecimiento económico de esas unidades empresariales.

Al igual que en la generalidad de las Empresas españolas, en las que dedican su actividad al Seguro privado existe una desperecuación entre los valores reales y contables de sus activos; pero si en cualquier Empresa este fenómeno tiene una indudable importancia específica y genérica en cuanto a la falsa expresión de su posición económica, en las Empresas de seguros esta importancia es mucho mayor. Y lo es porque su propia contextura técnica requiere la formación de enormes masas de pasivo que reflejan posibles obligaciones futuras, cuyas masas patrimoniales pasivas han de tener naturalmente su representación activa en ciertos bienes. Pues bien, si éstos no concuerdan en su valor contable con el valor real y como aquella exigencia de pasivo es derivada del crecimiento del negocio social y por ello sus valores son siempre actuales y reales, bien claramente se puede comprender el freno que aquella ficción contable puede suponer para el desarrollo de la actividad aseguradora. No podemos desconocer las disposiciones ya adoptadas en este orden de cosas y especialmente la reciente Ley de Reforma del Sistema Tributario de 11 del actual mes, pero tampoco podemos olvidar que el artículo 234, en su número 9, de esta Ley vuelve a emplazar, una vez más, al Gobierno para adaptar las normas legales pertinentes en su aplicación a las Compañías de Seguros, entre otras. Esperemos y confiemos que esta adaptación sea no sólo acertada al contemplar los específicos problemas de estas empresas, sino también rápida, pues la urgencia del caso lo requiere.

Otro aspecto importante de aquel fortalecimiento económico es el que las empresas de Seguros sigan un proceso de capitalización paralelo a la evolución de la economía general por una parte, y a la propia importancia económica de cada explotación, por otra. En el primer aspecto supondrá el simple problema de que los capitales sociales tengan la importancia adecuada a la función económica que estas empresas realizan y desde luego que sigan en su expresión la línea ascendente necesaria para enjugar la pérdida de valor real de la moneda y evitar así un proceso de descapitalización social.

Es evidente que cuando hablamos del capital nos estamos refiriendo no sólo al social sino también a las reservas patrimoniales existentes. Por esta razón creemos que cualquier medida sobre capitales mínimos debe afectar a todas las empresas y no sólo a las de nueva creación.

Situadas las empresas en su verdadera y real significación patrimonial quizá fuera una medida de sanidad económica general atemperar a su fortaleza económica su máximo de volúmen en el negocio, pues no es posible olvidar que la Empresa aseguradora ofrece su mercancía (indemnización) siempre en un futuro y según las leyes estadísticas de frecuencia en un cierto porcentaje del volúmen total de su negocio.

Construido sobre estas bases el futuro armazón del mercado asegurador, creemos firmemente en su expansión y desarrollo propios sin dependencias ajenas a quien trasladar responsabilidades. Ahora bien, tampoco podemos, ni debemos olvidar la situación casi diametralmente opuesta en su realidad actual. El mercado oferente asegurador presenta una atomización peligrosa y por ello conviene buscar remedio urgente a su mal. El expediente genérico de la fusión de empresas está indudablemente a su alcance, pero nosotros quisiéramos apuntar otra solución que estimamos muy viable y que en ciertos aspectos ya está recogida por preceptos legislativos y apuntada en el Plan de Desarrollo. Me refiero a la Unión de empresas. Ahora bien, esta Unión habría que tipificarla de forma adecuada para que sirviera de instrumento útil de primera línea para la concentración del mercado asegurador.

* * *

Siguiendo nuestro examen vamos a contemplar el cuadro de los seguros de ahorro, pues consideramos que sus problemas difieren en esencia de los de indemnización o daños. En aquellos se produce un proceso de capitalización bien con un plazo fijo o bien sometido a un evento, normalmente la muerte. En los de daños o indemnización siempre existe el «aleas» como factor esencial, pues la prestación sólo surge cuando se da el evento del siniestro y su cuantía viene en razón de éste y no de un proceso de capitalización del precio o prima. Por ello, es lógico que los problemas sean diferentes en unos que en otros.

El seguro de ahorro cumple una función social en la economía general derivada de una triple significación muy importante: en primer lugar y adecuadamente orientado puede ser el mejor vehículo de canalización del pequeño ahorro, en segundo lugar puede servir para orientar ese pequeño ahorro en la dirección más conveniente para su inversión desde un punto de vista de la economía general, y en tercer lugar produce un efecto multiplicador de esa inversión porque aquel ahorro no afluye directamente a la inversión sino a través de otros canales que a su vez son fuente de riqueza nacional.

El funcionamiento técnico de este tipo de seguros es de sobra conocido y el cálculo de sus responsabilidades futuras obedece a fórmulas matemático-actuariales que no admiten otras consideraciones que las derivadas de su propio sentido. Por ello su mecanismo es universal y en sí mismo no acepta medidas que cooperen a su desarrollo.

Ahora bien, no quiere esto decir que fuera del estricto campo de su consideración técnica no quepa la existencia de medidas que cooperen al desarrollo de su institución. Estas son las que vamos a contemplar desde nuestro personal punto de vista.

En primer lugar creemos que al tratarse de un medio tan idóneo para el fomento y recogida del pequeño ahorro debe merecer toda una extensa gama de medidas protectoras en el orden fiscal. Piénsese que al decretarlas no se favorece a la empresa aseguradora sino al que ahorra y en definitiva a la economía nacional. Téngase en cuenta que las protecciones fiscales no deben ser para la empresa como entidad social sino para el seguro y sus consecuencias. Pecaríamos de injustos si no recogiéramos aquí las exenciones establecidas en la Ley de Reforma del Sistema Tributario de 11 de este mes, pero sus limitaciones no sólo en la cuantía según el parentesco del beneficiario, sino sobre todo por razón de la suma asegurada, nos hacen situarlas como un punto de partida en la protección y no como el ideal de la misma.

A través de este seguro se puede fomentar como de ninguna otra forma el espíritu de solidaridad social y de previsión particular dando entrada a la responsabilidad individual frente al futuro a grandes masas cada vez situadas en estratos de menor fortaleza económica. Pero para ello se hacen precisas dos posturas: por un lado la libertad empresarial para introducir en el mercado, con responsabilidad plena, toda una gama de modalidades aseguradoras que conduzcan a aquel

fin propuesto; y de otra parte una ausencia de competencia por parte de los organismos públicos que a disculpa de montar una previsión social forzosa pueden, aun con la mejor intención, agostar el espíritu de previsión individual. Aquí está una de las actuaciones más difíciles del poder público, pues ha de marcar con equidad la línea divisoria de la mínima seguridad social forzosa y de aquélla otra que la capacidad personal permita y estimule hacia metas de ahorro privado dejando, como así desea la trayectoria económica general, al libre juego del mercado privado la cobertura de aquella previsión y adoptando la difícil pero maravillosa, desinteresada y grandiosa postura de la supletoriedad.

Un último y quizá el más importante problema es necesario abordar. En este tipo de seguros y ante la vista del asegurado va éste entregando cantidades que tienen en cada momento estático de la entrega un valor real coincidente con el nominal. Sin embargo, y por el mero transcurso del tiempo, y, desde luego, sin mediar actuación alguna por parte del asegurado o beneficiario, cuando se percibe la indemnización existe una diferencia palpable entre el valor real entregado en cada instante y el percibido en el momento final, diferencia que es mayor o menor según la desvalorización del dinero ya que a este fenómeno se debe exclusivamente. Es decir, opera un fenómeno monetario no considerado en el contrato. De aquí deriva uno de los mayores obstáculos puestos al desarrollo de este tipo de seguros. Se me ocurre que podría haber una solución que a fuerza de ser sencilla va a parecer irrealizable: eliminemos el fenómeno monetario. Pero, se dirá, ¿es ello factible? Yo, efectivamente así lo creo. Es indudable que la indemnización satisfecha en este tipo de seguros corresponde a la reserva matemática acumulada en todo el período y que esta reserva está materializada en unos determinados bienes de activo. Pues bien, si estos bienes son de naturaleza específica y tienen la cualidad de ir revalorizándose, según ciertos índices aprobados por el Gobierno, de acuerdo y en la medida necesaria para compensar la devaluación monetaria, y tan sólo para el caso de que su realización sea aplicada al pago de la indemnización debida, creo yo que habremos resuelto el problema ya que aquélla indemnización podría seguir el mismo proceso evolutivo de revalorización, llegando así, o acercándose mucho al menos, a una coincidencia entre el valor nominal actual y el valor real de cada uno de los momentos estáticos en que se pagó la prima correspondiente.

Pasemos ahora al estudio de los seguros de indemnización o daños. Aquí las premisas, y por tanto las consecuencias, son de muy diferente índole por lo cual sus problemas también recibirán un tratamiento distinto aunque admitan una exposición sometida al mismo rigor estructural para mayor claridad de concepto.

Este tipo de seguros tienen también una importante función a cumplir en el juego de la economía general, función que deriva de una doble vertiente. Por una parte la existencia del seguro, correctamente contratado supone la reposición de los bienes afectados a su valor de utilización, es decir, que el patrimonio nacional afectado por cualquier evento destructivo adquiere un valor de reposición y eficacia merced a la protección del seguro. Pero esto es sólo una faceta, pues la más importante deriva no sólo de la reposición, sino de la difusión de su coste en el tiempo y en el espacio; es decir, que el seguro por su propia existencia ha operado el fenómeno de que el quebranto presente es sólo una cuestión financiera, pues su repercusión económica ha quedado diluida y proyectada hacia atrás y hacia el futuro en el tiempo y hacia su difusión mundial en el espacio. Es la expresión más clara de una solidaridad general en el infortunio, con el beneficioso descargo de la incidencia económica en un solo punto y lugar.

Hay una cuestión o faceta en este tipo de seguros que yo quisiera traer a este lugar, pero advirtiendo previamente que la exposición de sus problemas y sobre todo las soluciones que voy a apuntar obedecen, como toda la conferencia, a un criterio puramente personal, que yo ruego no se deseche por el solo motivo de ser opuesto a las prácticas actuales, pues quizá bien meditado contenga el germen de una expansión importante de la actividad aseguradora, hoy frenada por muy diversos motivos, de los cuales, a mi juicio, es el de las llamadas reservas técnicas que ahora voy a tratar, uno de los más significativos.

Hemos visto antes que las reservas matemáticas en los seguros de ahorro tienen una razón evidente de ser. Ahora bien, ¿ocurre lo mismo con las llamadas de riesgos en curso en este otro tipo de seguros? A mi modo de ver, decididamente no.

Las reservas de riesgos en curso tienen su base únicamente en el fraccionamiento contable de la vida de una empresa mercantil, dividida en ejercicios a efectos de la determinación periódica de unos resultados económicos. Partiendo de esta idea se llega a la ficción

de que cada uno de los riesgos debe producir un beneficio o una pérdida a la empresa y, por tanto, si por la fecha de vigencia del contrato no coincide su extinción con el final del ejercicio económico se hace preciso reservar la parte de prima proporcional al tiempo que falte, para traspasar sus efectos al siguiente ejercicio. Este montaje, a mi modo de ver, es inadecuado e incluso perturbador para el normal desarrollo de una empresa. Voy a tratar de explicarme con la máxima claridad posible.

En primer lugar, partir de la idea de la individualización de la responsabilidad de la Empresa aseguradora frente a cada asegurado me parece que es ir contra el principio esencial de la actividad social e incluso vulnerar, al menos en teoría, la expectativa de derecho a la indemnización del asegurado. ¿Es que ante un siniestro la Empresa sólo responde por la cuantía de la reserva? No, sino que responde por la cuantía de la justa indemnización, sea cual fuere la reserva, y con todo su patrimonio. Entonces nos encontramos frente a un hecho económico evidente: la responsabilidad de la Empresa deriva de las condiciones del contrato y no de la existencia de la reserva de riesgos en curso. De esta forma examinada la cuestión, resulta que la reserva aludida tan sólo puede jugar un papel de garantía general. Efectivamente, una empresa de seguros debe hacer frente a futuros acaecimientos, pero sin embargo, el asegurado entrega un precio actual o de presente; o lo que es lo mismo frente a un precio cierto y actual la empresa vende «confianza» como vulgarmente podemos decir. Por ello es evidente que la empresa debe reunir todas las características precisas para inspirar esa confianza y el poder público velar para que esa situación sea efectiva y real. Ahora bien, con el artilugio de la reserva de riesgos en curso mediante un cálculo aproximado, como la práctica admite, ¿se consigue aquél efecto? Yo estimo que no, pues ni en su cuantía son suficientes si se aplicaran estrictamente a su específico fin, ni con su cálculo impiden que se acepten, a veces, responsabilidades desproporcionadas a la capacidad e importancia económica de la empresa. Sin embargo, su correcta constitución anual impediría el desarrollo de cualquier empresa, pues incrementar a los porcentajes normales de gastos de administración, gastos de gestión y siniestralidad el tercio de los ingresos normales del negocio, si se hace correctamente en muy pocos casos permitiría un incremento de ese negocio. Por ello ante la coyuntura de un necesario desarrollo dentro de una sanidad y fortaleza del

mercado asegurador convendrá buscar otros caminos más idóneos.

Como acabamos de exponer lo que se hace preciso conseguir es que la empresa responda económica y financieramente ante el eventual siniestro. Esta exigencia requiere una capacidad económica, una fluidez financiera y una proporcionalidad entre el riesgo corrido y la fortaleza de la empresa. Por ello, estimo mucho más eficaz un doble juego consistente en fijar la responsabilidad máxima de la empresa en proporción a su fortaleza económica, representada ésta por su capital más reservas, pero a la vez fijar el máximo de cesión de esa responsabilidad, de acuerdo también con su posición económica o con su volumen total. Por otra parte, para determinar su fluidez financiera, debería exigirse un encaje mínimo de Tesorería disponible, proporcional al volumen de negocio existente. Con estas triples exigencias se conseguiría tener empresas totalmente responsables frente a una posible e incierta siniestralidad.

Por otra parte y para garantizar obligaciones ciertas como por ejemplo los siniestros pendientes, se podría exigir reservas efectivas con su correspondiente materialización de activo.

Pero como con este sistema cabría la posibilidad de existir grandes fluctuaciones en los resultados contables de la Empresa, y por ello el reparto no equitativo de beneficios, se podría exigir un límite al diviendo y a su vez la constitución de las reservas que prevean posibles desviaciones futuras tanto en el rendimiento de las inversiones cuanto en la siniestralidad, buscando así un factor de estabilidad en los resultados, junto a una garantía en cuanto al cumplimiento directo de futuras y posibles obligaciones.

Estimamos que de esta forma, el objetivo de solvencia se habrá cumplido ampliamente y en proporción a la real de cada Empresa y a la vez habremos suprimido la rigidez del factor más perturbador del desarrollo.

De igual manera habríamos resuelto también otro importante problema cual es el de la libertad de inversiones, porque si el cumplimiento de futuras obligaciones no va ligado a ningún factor técnico, no habrá razón para no levantar el enorme cerco que rodea a la libre iniciativa empresarial en la inversión de su patrimonio. Quizá una única salvaguardia se pudiera poner a través de ciertas condiciones objetivas de los bienes en que se plasmara la materialización de la inversión, pero ello también con enorme cautela para no perturbar esa tan querida libertad empresarial.

De este esbozo de sistema de garantía que acaba con el expediente de las llamadas reservas de riesgos en curso no debemos asustarnos, pues hay legislaciones que para nada hablan de ellas como son las de Dinamarca, Irlanda, Islandia y Países Bajos; pero todavía podemos contemplar la legislación inglesa que establece un «grado de solvencia» de la Empresa, fijándolo en una diferencia entre el Activo y el Pasivo equivalente a 50.000 libras esterlinas (es decir unos 8,5 millones de pesetas) o al 10 por 100 de las primas netas, según que una u otra cantidad sea mayor.

Con independencia de las anteriores medidas estructurales creemos que en este tipo de seguros de daños también deben adoptarse medidas protectoras o estimulantes del desarrollo, medidas que han de ser de orden fiscal encaminadas esencialmente a evitar la práctica del autoseguro, siempre perturbador para la economía nacional; medidas de orden político evitando la competencia que la Administración o sus organismos autónomos realiza, en ocasiones, a la actividad privada, sin que, en apariencia al menos, exista justificación de orden nacional superior que lo requiera; y por último una importante medida de orden económico que permitiera la revalorización automática, por períodos fijos y según índices objetivos, de la masa patrimonial asegurada para evitar la actual ficción de la existencia de un infraseguro en multitud de riesgos.

* * *

En este examen general y rápido de los problemas de nuestro extenso y complejo mundo asegurador no puede omitirse una alusión a la actividad reaseguradora. Quizá sea ésta la que desde un punto de vista nacional merezca una máxima atención para propugnar su desarrollo, pues es evidente que su ámbito es universal y por ello es el conducto más propicio para canalizar hacia nuestra Balanza general de pagos una importante fuente de divisas.

El juego natural del seguro como actividad, requiere una difusión universal y por ello fuerza necesariamente a una salida de primas hacia el exterior de todos y cada uno de los países actuantes. Es decir, que a favor de aquel que consiga un saldo más propicio en ese intercambio se producirá también una balanza favorable en el obligado saldo de divisas. Por estas razones se comprende bien la conveniencia de establecer ciertas bases que hagan propicio el desarrollo del reaseguro español.

A mi modo de ver, y tan sólo expuestas a grandes rasgos, las más perentorias medidas debieran hacer referencia a los siguientes aspectos esenciales:

Teniendo en cuenta que lo importante en este aspecto es conseguir una máxima nivelación entre salidas y entradas, parece evidente que desde ambas vertientes se puede laborar hacia el saldo favorable. Para impedir las salidas son hábiles todas las posturas adoptadas con relación al fortalecimiento del seguro directo de que venimos hablando a través de toda esta ya fatigosa conferencia, pues así ensancharíamos al máximo el pleno nacional de retención.

Para fomentar las entradas conviene desarrollar una potente actividad reaseguradora nacional, y para ello establecer medidas adecuadas que, con independencia de las tendentes a evitar dobles imposiciones fiscales, tienen que revestir la forma de una máxima liberalidad en el mercado de divisas para conseguir agilidad operativa e incluso posibilidad inversora en países extranjeros. Aquí el fenómeno no es sólo de financiación, sino de introducción en otras áreas nacionales; es realmente una exportación de crédito y confianza basada en la técnica reaseguradora que sea productora de divisas a la economía nacional.

* * *

Y vamos llegando ya, por fortuna para todos nosotros, al término de esta conferencia, pues tan sólo queda aludir a una cuestión que debe ser como la consecuencia de este Plan de Desarrollo. Nuestro Seguro al final de período si alcanza las metas propuestas estará a la altura de los mercados europeos, no sólo en cuanto a volúmen sino especialmente en cuanto a fortaleza económica. Habrá llegado entonces la hora de expansionarse por otros lugares geográficos, pero no en forma de reaseguro, sino acudiendo directamente a aquellos mercados. El punto de mira esencial creo yo que debe ponerse en los mercados iberoamericanos, pues una multitud de razones no sólo propicias sino que exigen nuestra presencia en el Continente hermano. Ahora bien, todo esto sólo será posible como consecuencia de un efectivo desarrollo de nuestro seguro privado. Aquí está, pues, la primera e indispensable premisa. De su éxito dependerá todo en su mayor parte, aunque debe actuar como impulsora de la expansión exterior una adecuada disposición guber-

nativa que facilite, mediante medidas monetarias por una parte, y con aliciente de uniones empresariales para este fin, por otra, toda una posible disposición del Seguro privado español en una proyección más allá de nuestras fronteras.

* * *

Si este cuadro general que he pretendido reflejar a través de mis palabras llega a ser una realidad, no sólo la actividad concreta del Seguro privado español habrá obtenido un impulso beneficioso, sino que su expansión habrá sido causa cooperadora para otros sectores. La productividad y rendimiento empresarial tendrá su máxima expresión al tener un firme respaldo de seguridad futura a través de una sana política de protección del riesgo; la formación de capital con inversión interior se puede ver favorecida con una industria privada del Seguro con máxima potencia económica; el patrimonio nacional tendrá un mayor respaldo interno en la protección ante su posible infortunio; la Balanza de pagos nacional tendrá beneficiosos efectos al ser la industria privada del Seguro una posible e importante fuente de divisas; en fin que por la enorme e intensa interdependencia que el sector asegurador guarda con otros sectores económicos, su expansión sólo puede servir de cooperador a esa extraordinaria obra de resurgir económico español que el Plan de Desarrollo se propone. Por eso toda mi exposición tiene un solo fin: que de acuerdo con la idea central de este Plan de Desarrollo se incorpore al mismo la actividad económica del Seguro privado para que aquél sea una verdadera obra de todos, absolutamente todos los sectores económicos españoles. Nuestro deseo de cooperar es ferviente y sólo esperamos el eco constructivo en las autoridades competentes.

* * *

Y nada más señores, sino agradecerles la benevolencia que para conmigo han tenido con la atención prestada a mis palabras.