

135

Seguro de Caución Situación actual y Perspectivas

Estudio realizado por: Juan Luis Moreno Pedroso
Tutor: José María Mayor Civit

Curso de Postgrado en Dirección Técnica de
Seguros de Daños y Patrimoniales
Curso 2003/2004

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio de
Guy Carpenter & Cia., S.A.



Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

Agradecimientos

Sin la colaboración de las siguientes personas no me habría sido posible realizar el presente trabajo. Gracias a todos.

José María Mayor, Mapfre Caución y Crédito, Tutor del estudio.
Sus conocimientos, orientaciones y comentarios han sido muy importantes para la realización de esta tesina.

Esteban Boj, Acc

Micaela Cojocarú, Münchener

Sergi Martínez, Mutua de Propietarios, compañero en el Master de Seguros

Ovidio Pilán, Crédito y Caución

Antonio Rodríguez, Icea

Carlos Suárez, Asefa

También me gustaría agradecer al profesor D. José Luis Pérez Torres, profesores y compañeros del Master sus enseñanzas, comentarios y camaradería.

Además, gracias especiales a mis amigos

Jordi Grau

Nerea Monllor

Orencio Monllor

Sin duda, su ayuda ha sido fundamental para mí.

Para comentarios, críticas, consultas:

juanluismoreno@esplugues.org

Resumen

El objeto del presente trabajo es doble. Por una parte, se trata de situar en el marco general del Sector Asegurador el Seguro de Caución, atendiendo a su nivel de primas, crecimiento y resultados. En segundo lugar, comentaremos las posibilidades que tienen las Compañías Aseguradoras de aumentar su negocio de Caución.

Resum

L'objecte d'aquest treball es doble. D'una banda, es tracta de posar al marc general del sector assegurador l'assegurança de Caució, tenint en compte el seu nivell de primes, creixement i resultats. En segon lloc, comentarem les possibilitats que tenen les Companyies Asseguradores d'augmentar el seu negoci de Caució.

Summary

The purpose of this paper is twofold. First, it is placed in the general framework of the Insurance Sector Insurance Surety, depending on their level of premiums, growth and results. Second, we discuss the possibilities Insurance Companies to increase its surety Business.

Índice

1. Presentación del estudio.	9
2. Seguro de Caución. Aspectos legales. Práctica de contratación. Políticas de suscripción.	11
2.1. Normativa legal. Seguro de Caución.	
2.2. Normativa legal. Seguro de Afianzamiento.	
2.3. Práctica del Seguro de Caución.	
2.4. Práctica del Seguro de Afianzamiento.	
2.5. Políticas de suscripción de las Aseguradoras.	
3. Primas. Cuentas Técnicas. Ranking	21
3.1. Primas en Caución.	
3.2. Cuentas Técnicas.	
3.3. Ranking Compañías de Caución.	
4. Contratación Pública del Estado. Construcción de viviendas.	25
4.1. Contratación Pública.	
4.2. Construcción de viviendas.	
5. Actividad de las Entidades de Crédito en el mercado de las Garantías. .	29
6. Otros Seguros de Caución.	33
6.1. Agencias de Viajes.	
6.2. Empresas de Trabajo Temporal.	
6.3. Empresas de Seguridad Privada.	
6.4. Subvenciones Públicas.	
6.5. Otras garantías ante Administraciones.	
6.6. Aduanas	
6.7. Televisiones.	
6.8. Máquinas Recreativas. Bingos.	
6.9. Contratos privados.	
7. Perspectivas del Seguro de Caución.	39
8. Conclusiones y propuestas.	41
9. Bibliografía.	43
Anexos.	45

Seguro de caución

Situación actual y perspectivas

1. Presentación del Estudio

Como avanzábamos en el Resumen, el objeto del presente trabajo es doble:

- Situar el Seguro de Caución en el contexto del Sector Asegurador.
- Sugerir nuevas líneas de negocio que permitan su crecimiento.

Por volumen de primas, la importancia del Seguro de Caución en el mercado asegurador es inapreciable, pues sólo ha supuesto en el año 2003 el 0,16 % del total de primas. Es cierto que sufre en gran medida la competencia de entidades financieras, que, por otra parte, también concurren en otros tipos de seguros, pero también es verdad que en los ámbitos de relaciones con las Administraciones Públicas y de compra anticipada de viviendas su obligatoriedad de contratación le permite disponer de unas posibilidades muy importantes de mercado. Nuestra tesis es que el crecimiento de esa “oferta”, entendida como aumento constante de la contratación por parte del Estado (en obras, servicios o suministros) y de construcción (y precios) de vivienda, debería significar un crecimiento mayor del que se observa del ramo de Caución. Por otra parte, creemos que hay potencial de otras vías de negocio que pueden ser atendidas por este seguro.

En primer lugar, comentaremos aspectos legales y de funcionamiento referentes al Seguro de Caución. Luego, a partir de datos recogidos en ICEA y en la Dirección General de Seguros, situaremos y compararemos el Seguro de Caución en el contexto general del Sector Asegurador. Después, veremos datos, referidos a contratación del Estado y construcción de vivienda, y tomados básicamente del Ministerio de Fomento, que nos permitan afirmar que el crecimiento del ramo de Caución no es proporcional a ese aumento de necesidades. También analizaremos la competencia de las entidades financieras, basándonos en informaciones del Banco de España y de bancos y cajas de ahorros. En la última parte del estudio, sugeriremos posibilidades de crecimiento. La información obtenida y las opiniones del autor se han contrastado con entrevistas y encuestas enviadas a profesionales y responsables del ramo de distintas Compañías (ver en **Anexo XI** la encuesta remitida).

La elección de este tema se debe a dos motivos. La trayectoria profesional del autor se ha centrado en el Seguro de Caución (además del Seguro de Crédito) lo cual permite partir de un conocimiento más amplio que el de otros seguros. Hemos observado el buen resultado del ramo y creemos que tiene potencial de crecimiento aún mayor. En segundo lugar, el Seguro de Caución no es relevante desde un punto de vista cuantitativo, pero creemos merece un estudio, no tanto centrado en sus aspectos jurídicos que han sido muy bien tratados, sino prácticos y comerciales.

2. El Seguro de Caución. Aspectos legales. Práctica de Contratación. Política de suscripción

Como **preámbulo**, y atendiendo a que es muy común su confusión, incluso entre profesionales del mundo asegurador, nos permitimos aclarar que el **Seguro de Caución es diferente al Seguro de Crédito**. En éste, las figuras de Asegurador, Asegurado y Tomador coinciden con las habituales de otros tipos de seguro: el Tomador suele ser el Asegurado; el Asegurador indemniza por las pérdidas que sufre aquél (tomador-asegurado), por impago de las facturas de bienes o servicios vendidos o prestados a sus clientes deudores, quienes son terceros ajenos que no intervienen en el contrato de seguro. En el Seguro de Caución, Asegurado y Tomador nunca coinciden (salvo en el caso de cooperativas en Seguro de Afianzamiento): el Tomador tiene una obligación legal o contractual con el Asegurado, quien obtiene del Asegurador la garantía de indemnización (mediante Certificado de Seguro de Caución) en caso de incumplimiento del Tomador; así, en el Seguro de Caución, el Tomador es precisamente quien puede ocasionar el siniestro, si incumple su contrato con el Asegurado y éste reclama la ejecución de la garantía prestada por el Asegurador.

En el presente estudio, por cuestiones de metodología, de legislación y de práctica aseguradora, diferenciaremos el Seguro de Caución en dos: Seguro de Caución (básicamente, ante Administraciones Públicas; también llamado Caución Técnica) y Seguro de Afianzamiento de cantidades anticipadas para la compra de viviendas.

2.1. Normativa Legal. Seguro de Caución

El Seguro de Caución viene definido en el **artículo 68 de la Ley 50 / 1980 de Contrato de Seguro (Anexo I)**. En esencia, establece que el Asegurador se obliga, en caso de incumplimiento por parte del Tomador del seguro de sus obligaciones legales o contractuales, a indemnizar al Asegurado a título de resarcimiento o penalidad por los daños patrimoniales sufridos. Además, esta indemnización deberá ser reembolsada al Asegurador por el Tomador.

Posteriormente, la **Disposición Adicional 2ª, Seguro de Caución a favor de Administraciones Públicas, de la Ley 30 / 1995 de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (Anexo II)** establecía dos circunstancias muy importantes: que el Seguro de Caución es tan admisible como forma de garantía ante las Administraciones Públicas como los avales emitidos por entidades de crédito, y que, en caso de incumplimiento por parte del Tomador (es decir, quien deba presentar la garantía ante la Administración), la falta de pago de la prima no libera al Asegurador de la obligación de indemnizar al Asegurado (que será la Administración Pública que exija la garantía)

Estas aclaraciones son muy relevantes. La equiparación de la póliza de Seguro de Caucción con el aval de entidades de crédito, permitía a las Compañías dejar de discutir con la/s Administración/es si era válida como forma de garantía el Seguro de Caucción. Pensemos que, antes de la entrada en vigor de esta disposición, había Administraciones que no aceptaban el Seguro de Caucción, y que sólo admitían como garantía el aval bancario (además del depósito en efectivo). Hay que decir que esta posición de la/s Administración/es en ocasiones estaba justificada: las Compañías podían alegar la falta de pago de la prima, en base a la Ley de Contrato de Seguro, y rechazaban indemnizar cuando el Tomador había incumplido sus obligaciones ante la Administración. Con la introducción del precepto relativo a la irrelevancia del pago de la prima en cuanto a la obligación de indemnizar, quedaron sin justificación legal las alegaciones que en tal sentido pudieran expresar las Compañías. A su favor, ya tuvieron una equiparación con las entidades de crédito, referente a las formas de garantía.

Por último, y refiriéndonos a las garantías aceptadas por las Administraciones Públicas, el **Real Decreto Legislativo 2 / 2000, de 16 de Junio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley 13 / 1995 de Contratos de las Administraciones Públicas**, en sus artículos 35 y 36, el **RD 1098 / 2001 Reglamento General de la Ley 13 / 1995**, en su artículo 57, el **RD 161 / 1997 Reglamento de la Caja General de Depósitos**, artículos 21 a 26, ratifican los preceptos citados, establecen los importes de las garantías (art. 35 y 36 RDL 2/2000), y añaden que las garantías surtirán efecto hasta que el Asegurado autorice su cancelación (art. 57.2 RD 1098 / 2001), que el Asegurador no deberá hallarse en situación de mora ante la Administración por incautación de anteriores Seguros de Caucción, ni en situación de suspensión de pagos o quiebra, y con la autorización para ejercer la actividad aseguradora en vigor (art. 22 RD 161 / 1997 y art. 57.1 RD 1098 / 2001), y que el Asegurador asume el compromiso de indemnizar a primer requerimiento del Asegurado (art. 57.3 RD 1098 / 2001).

Creemos que ya hemos mostrado suficientemente los aspectos legales referidos a los contratos ante Administraciones Públicas, y reiteramos que no es objeto del presente estudio profundizar en este terreno. Intentaremos ejemplificar la práctica: las empresas que se presentan a concursos convocados por la/s Administración/es, además de aportar sus ofertas, deben presentar una garantía (aval de entidad de crédito o Seguro de Caucción) a favor de la Administración. El importe de la garantía es del 2 % (art. 35 RDL 2/2000, Garantías Provisionales) del presupuesto marcado por la Administración en caso de licitaciones (es decir, la fase inicial, cuando los agentes optan al concurso), o del 4 % (art. 36 RDL 2/2000, Garantías Definitivas) en caso de adjudicaciones (cuando la Administración adjudica a un licitador el concurso).

Estas necesidades de presentar garantías van más allá de las Obras Públicas. Existe obligación de aportar garantías cuando la/s Administración/es licita/n o adjudica/n también otros tipos de contratos: suministro de bienes o servicios, tales como material médico o quirúrgico para hospitales, equipamientos para escuelas o bibliotecas, infraestructuras de telecomunicaciones, explotación de servicios de restauración en organismos oficiales, contratación de seguros, etc.

Más adelante, cuando nos refiramos a otras posibles líneas de negocio, mencionaremos diferentes obligaciones impuestas por la/s Administración/es que deben ser cubiertas mediante garantías (Aduanas, ETT's, empresas de seguridad,...).

2.2. Normativa legal. Seguro de afianzamiento

Es necesario ahora tratar de otra obligación legal que es satisfecha por el Seguro de Caución, en su variante de Seguro de Afianzamiento de Cantidades Anticipadas para la Compra de Viviendas.

La **Ley 57 / 1968 reguladora de las percepciones de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas (Anexo III)**. Como precursores, un **Decreto de fecha 3 de Enero de 1963** ya garantizaba a los compradores de viviendas construidas con la protección del Estado las entregas anticipadas realizadas en tanto se construían las viviendas; por otra parte, el **Decreto 2114 / 1968, de 24 de Julio**, obligaba a asegurar los importes anticipados en la compra de viviendas construídas en régimen de Vivienda de Protección Oficial (VPO). La **Ley 57 / 1968** amplía las garantías a las viviendas en régimen de renta libre, estableciendo la obligatoriedad de garantizar, mediante contrato de seguros o aval (de banco o caja de ahorros), por parte de los promotores de viviendas la devolución a los compradores de las cantidades entregadas como anticipos previos a la entrega de las viviendas más un 6 % de interés (en estos momentos, es el interés legal del dinero) en caso de que la construcción no se iniciara, no se llevara a buen fin en el plazo convenido o no se obtuviera la cédula de habitabilidad. Además, se establece que las cantidades anticipadas deben ser ingresadas en una cuenta especial separada de otros fondos del promotor. En el momento de otorgamiento del contrato, el promotor debe entregar a los compradores el documento que acredite la garantía. Estas obligaciones deben constar en los contratos de compraventa, así como la entidad avalista o aseguradora.

Posteriormente, la **Orden del 29 de Noviembre de 1968. Seguro de Afianzamiento de cantidades anticipadas para la construcción de viviendas** desarrollaba tres cuestiones: establecía el contenido formal (identificación de los agentes, localización de la construcción, importe asegurado, prima, ...) de las pólizas (contrato de seguro entre promotor y asegurador) y certificados individuales (garantía válida para cada comprador, con especificación de nombre del asegurado y vivienda) del seguro. También se establecía que el asegurador podrá reclamar al promotor las cantidades indemnizadas. Por último, se concretaba que el asegurador no podrá alegar ante el asegurado falta de pago de la prima por parte del promotor (tomador del seguro).

El **Real Decreto 515 / 1989**, de 21 de Abril, sobre **protección de los consumidores** en cuanto a la información a suministrar en la compra-venta y arrendamiento de viviendas, en su artículo 7, establece que si la vivienda no se encuentra totalmente terminada, se deberá tener a disposición del público y de las autoridades competentes copia de los documentos en que se formalizan las garantías por las cantidades entregadas a cuenta, según Ley 57 / 68.

Como último referente legal, mencionaremos la **Ley 38 / 1999 de Ordenación de la Edificación. Disposición Adicional 1ª (Anexo IV)**, que ratifica la exigencia de garantía impuesta por la Ley 57 / 1968, extiende su aplicación a promociones realizadas en régimen de Comunidad de propietarios o Sociedad Cooperativa, sustituye el 6 % de interés por el interés legal del dinero, y establece que las multas por incumplimiento podrán llegar hasta el 25 % de las cantidades que se debían asegurar o por lo dispuesto en cada Comunidad Autónoma.

2.3. Práctica del seguro de caución

En el Seguro de Caución, el Tomador es la empresa que contrata con la/s Administración/es Pública/s, y ésta/s se constituye/n en Asegurado/s cuando reciben los Certificados de Seguro emitidos por la Compañía Aseguradora que garantizan las obligaciones que debe asumir el Tomador como empresa contratante.

Intentaremos de forma breve explicar la dinámica de contratación del Seguro de Caución y su funcionamiento.

Las Compañías Aseguradoras básicamente estudian la situación financiera y económica de los (futuros) clientes: recaban sus memorias financieras, las analizan y establecen (o no, si no les merece confianza la empresa) una línea de clasificación, que se concreta en la Póliza de Seguro de Caución, contrato entre tomador y Compañía, donde consta la identificación del tomador, límite de riesgo concedido, tasa de prima, primas mínimas, garantías que podrán suscribirse bajo el amparo de estas condiciones, obligación del tomador de resarcir a la Compañía por las indemnizaciones que ésta abone ... Es importante señalar que la emisión de esta Póliza no implica que la Compañía emitirá cualquier garantía que solicite el tomador: el Asegurador sólo asumirá riesgos que considere aceptables, que serán los definidos en las condiciones de la póliza. Por ejemplo, una línea concedida para "garantías de licitación y ejecución de obra pública ante la Administración" no será posible utilizarla para garantizar ante Aduanas el pago de aranceles devengados por importaciones.

La disposición de esta Póliza se concreta en los Certificados de Seguro de Caución: son las garantías específicas que se emiten a petición de la empresa tomadora ante, y a favor de, cada Asegurado con quien ésta contrata. Existe cobertura de riesgo desde el momento en que la Compañía emite los certificados y son puestos a disposición del Asegurado. El límite de riesgo contemplado en la Póliza va disminuyendo a medida que se emiten certificados, y aumenta cuando estos se cancelan. Finaliza la cobertura de los

riesgos cuando los certificados son devueltos a la Compañía por haberse concluido en condiciones los contratos cuyo cumplimiento se garantizaba.

Actualmente, el Seguro de Caución tiene como clientes tomadores en su gran mayoría a empresas que contratan con la Administración (sea estatal, autonómica o local). En un primer momento, se solicitan garantías para licitar a los concursos: el seguro responde de que la empresa efectivamente se hará cargo del contrato en las condiciones licitadas en caso de que resulte adjudicataria del mismo; el importe de la garantía es del 2 % del presupuesto (art. 35 RDL 2 / 2000).

Una vez el concurso es adjudicado a una empresa concreta, ésta debe presentar la garantía definitiva, por el 4 % del presupuesto (art. 36 RDL 2 / 2000), que responde de la buena ejecución del contrato, en plazo y condiciones.

Las primas se devengan no por la emisión de la Póliza de Seguro, sino por la disposición que se hace de ésta mediante los Certificados de Seguro. Así, se producen situaciones en las que recursos destinados por las Compañías a la aprobación de líneas de clasificación quedan sin remuneración, por no hacerse efectiva la disposición de las mismas.

El incumplimiento por parte de la empresa tomadora de las obligaciones contempladas en los contratos con la Administración conlleva la ejecución de la garantía prestada por la Compañía, esto significa el acaecimiento del siniestro. Ya hemos visto que las garantías ante la Administración son por tiempo indefinido, sin posibilidad de alegar impago de prima del seguro por parte del tomador y a primer requerimiento: con esto queremos señalar que una reclamación de la Administración no tiene posibilidades de ser rechazada por las Compañías: deben atender el pago y, posteriormente, repetir contra su cliente-tomador. De todas formas, salvo siniestros muy importantes, en los cuales puede preverse que tampoco habrá recobro, es habitual que la empresa satisfaga la ejecución de garantía efectuada por la Administración antes de que lo haga la Compañía Aseguradora y se vea reclamada por ésta.

2.4. Práctica del seguro de afianzamiento

En el Seguro de Afianzamiento, el cliente tomador es la empresa promotora de la construcción de las viviendas, y los asegurados son los compradores de éstas que anticipan pagos mientras se construye. Las garantías se concretan mediante Certificados Individuales de Seguro emitidos a favor de cada comprador.

Las Compañías Aseguradoras también analizan los estados financieros de las empresas promotoras que serán sus clientes tomadores del seguro. Además, y no es menos importante, las Compañías también estudian documentación referida a la promoción concreta de viviendas cuyos anticipos se han de garantizar (titularidad de terrenos, licencia de obras, planes de viabilidad y ejecución, cash-flow, reservas de viviendas ...). Así, la concesión de una línea, normalmente, viene referida a una promoción de viviendas concreta.

En el caso de empresas promotoras de viviendas muy importantes, las Compañías sí conceden líneas de clasificación globales (límites de riesgo), pero sin perjuicio de que ante cada promoción específica se estudie la documentación correspondiente.

La respuesta positiva de la Compañía implica la emisión de una Póliza Colectiva de Seguro de Afianzamiento que contempla el límite de clasificación (es el importe del total de anticipos previstos: suele ser entre un 20 y un 30 % del total del precio de venta de las viviendas; el resto del importe corresponde a la subrogación del préstamo hipotecario), identificación de promotor y localización de promoción, tasa de prima, prima en depósito, fecha prevista de entrega de las viviendas, derecho de repetición

Así pues, esta Póliza Colectiva constituye el contrato asegurador entre Compañía y Tomador. Para evitar interpretaciones erróneas, las Aseguradoras acostumbran a destacar en su texto que esta póliza no es válida para los compradores de las viviendas.

Los compradores se convierten en asegurados cuando, en una fase posterior, y tras la presentación a la Compañía de los contratos de compraventa de las viviendas, obtienen sus respectivos Certificados Individuales de Seguro, donde constan los datos de cada comprador y vivienda asegurados, así como los importes garantizados (anticipos realizados y pagos comprometidos, más intereses). Esta segunda fase sería similar a la disposición de línea de caución que veíamos en el apartado anterior.

El vencimiento de la póliza acaece cuando desaparece el riesgo, es decir, en el momento en que se hace entrega de llaves, y los compradores ya pueden disponer de sus viviendas. Suele corresponder a la fecha de concesión de cédula de habitabilidad o calificación definitiva, primera ocupación o documento similar.

En cuanto a las primas, aunque la emisión de la Póliza Colectiva conlleva una prima mínima en depósito que se regularizará al vencimiento de la póliza, el devengo realmente importante se produce con las emisiones de cada certificado individual.

En el Seguro de Afianzamiento, los siniestros vienen dados no tanto por el retraso en la entrega de las viviendas, sino por la interrupción de las obras. En estos momentos, en general los compradores prefieren asumir retrasos en la entrega que no recuperar los importes anticipados. Además, las Compañías aceptan prorrogar el período de garantía, siempre que el retraso no obedezca a problemas graves. Probablemente, y en especial en estos últimos años, puede convenirse que tras unos meses de construcción la vivienda comprada se haya encarecido de tal manera que resulte más oneroso recuperar el anticipo para comprar otra que no sencillamente esperar la entrega de llaves aún con retraso. Por esta razón, es fácil suponer que los mismos promotores ante una reclamación devolverán los importes anticipados, sin conocimiento ni intervención de la Compañía, en la presunción de que conseguirán vender la vivienda a un precio más elevado.

SEGURO DE AFIANZAMIENTO EN PROMOCIONES DE COOPERATIVAS

Este es un caso atípico del Seguro de Caución o de Afianzamiento: cuando los compradores de viviendas se constituyen en cooperativa para gestionar una promoción de viviendas, son a la vez Tomadores del Seguro de Afianzamiento, en tanto promotores, y Asegurados, porque, mientras se lleva a cabo la construcción, cada uno de los cooperativistas anticipa cantidades para la compra de sus propias viviendas. En estos momentos, y sin entrar en mayores explicaciones, las Compañías le dan un tratamiento similar al del Seguro de Afianzamiento cuando el promotor-tomador es una empresa promotora: los aspectos aseguradores son los mismos, si bien las Compañías acostumbran a intervenir las cuentas de la promoción para controlar los flujos de ingresos y gastos.

2.5. Políticas de suscripción de las aseguradoras

Si en cualquier ramo la política de suscripción es factor fundamental para el buen desarrollo de la actividad aseguradora, señalaremos que en Caución, es más importante si cabe. En los demás ramos, la consideración técnica actuarial es determinante para fijar tarifas y, por añadidura, productos que se suscriben (o no). En Caución, pensamos que los criterios actuariales no rigen de la misma forma que en otros ramos (sin perjuicio de que se cumpla el requisito de suficiencia exigido en art. 76.6 del Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados), sino que las tarifas obedecen más a criterios de gastos (internos, externos), o primas de reaseguro. Respecto a la tarificación en el ramo de Caución, ver el trabajo de Ovidio Pilán citado en Bibliografía.

Hemos indicado en el primer párrafo de este mismo capítulo que en el Seguro de Caución quien puede ocasionar el siniestro, por incumplir sus obligaciones con el Asegurado, es el propio Tomador del Seguro. Esta característica no se da en otros tipos de seguro (dejamos de lado el fraude), donde el siniestro ocurre por circunstancias ajenas a las partes que suscriben la póliza. Así, resulta fundamental analizar a fondo la empresa tomadora con el fin de desechar en la medida de lo posible la eventualidad del siniestro.

Además, dado que el volumen de primas es escaso, y que la intensidad de los eventuales siniestros puede ser muy elevada, un error concreto de contratación puede arruinar la buena política de varios años. Así, la política de las Compañías en cuanto a suscripción se basa en dos aspectos:

Calidad de las empresas tomadoras

La naturaleza del seguro de Caución establece que el Asegurador responderá de incumplimientos ocasionados por su cliente, tomador del seguro, por lo que el análisis de éste, especialmente desde un punto de vista financiero, es fundamental para que las Compañías acepten la suscripción. No sólo porque se pueda confiar en que la empresa cliente atenderá sus compromisos, sino, cuestión más importante, por tener la certeza de que la Compañía podrá conseguir resarcirse, vía repetición contra la empresa, de las indemnizaciones que abone por siniestros ocasionados por incumplimientos de la misma..

Tipo de riesgos asumibles

Ya hemos visto las dos grandes líneas de negocio que engloba el ramo de Caución: Garantías ante la Administración (por contratos públicos, o para autorizar la práctica de determinadas actividades) y Afianzamiento de cantidades anticipadas por la compra de viviendas. En los aspectos legales también se ha mostrado la absoluta regulación existente para estos seguros, por lo que las Compañías saben a qué atenerse en cuanto a las responsabilidades asumidas. Además de la reglamentación legal, otro aspecto incide en completar el escenario del ramo de Caución: la jurisprudencia se ha decantado siempre por favorecer los intereses de los asegurados, sean éstos Administración o compradores de viviendas.

En resumidas cuentas, las Compañías son muy conscientes de que aceptado un riesgo y entregada al Asegurado la correspondiente garantía, en caso de incautación de la misma por incumplimiento del Tomador, es decir, ejecución de la garantía, en fin, siniestro, les corresponderá indemnizar sin discusión. En una gestión posterior, las Compañías ya tratarán de recobrar al Tomador el importe incautado por el Asegurado.

Desde estas premisas, las Compañías extreman su prudencia en la concesión de líneas de clasificación y emisión de posteriores garantías. Por otra parte, aún son más estrictas en asumir otros tipos de riesgos. Más adelante veremos otras posibilidades de negocio en este ramo: nos referiremos a garantías exigidas por la Administración para autorizar el desarrollo de determinadas actividades (agencias de viajes, explotación de máquinas recreativas, empresas de seguridad...). Podemos adelantar que las Compañías son menos favorables a la hora de suscribir este tipo de garantías. Aunque pensemos que si la empresa tomadora es muy sólida y digna de confianza, la Compañía valorará más este aspecto que el del propio riesgo que asume, en la práctica no es así. La razón es que los textos de las garantías son tan estrictos y las obligaciones que se aseguran tan amplias (por ejemplo, pago de multas, salarios, impuestos), que las Compañías optan por no entrar en estos riesgos dadas las posibilidades de ejecución que se temen. Otro factor de riesgo que disuade de algunas suscripciones, más ambiguo en su medición pero no menos cierto en cuanto a su existencia, es que determinadas Administraciones son más propensas a ejecutar garantías.

En términos de práctica diaria, las Compañías diferencian entre:

“Garantías técnicas”

Se asegura el cumplimiento de una obligación de hacer, entendida como cumplir un contrato: ejecutar una obra, suministrar un pedido, cumplir un servicio; básicamente se refieren a cauciones ante Administraciones, y también llevar a buen fin la promoción de viviendas.

“Garantías de pago”

Se asegura el cumplimiento de la obligación de pago contemplada en el contrato o en la normativa legal.

En el primer caso, las posibilidades de encontrar cobertura por parte de Aseguradores son ciertas, siempre que la calidad de la empresa tomadora sea suficiente, y con la salvedad de que la mayoría de estas garantías son por contratos ante Administraciones, o por venta anticipada de viviendas, y no tanto por cumplir obligaciones relativas a autorizaciones para desarrollar determinadas actividades. En el segundo, en el mercado asegurador resulta imposible suscribir el riesgo.

En la política de suscripción de las Aseguradoras de Caución, la intervención del **Reaseguro** es fundamental (ver capítulo 3). Si en los últimos años la retención de las Compañías en el total del sector asegurador ha sido superior al 90 %, en Caución la retención ha sido siempre inferior al 50 %. (**Anexos V**). Dado que los reaseguradores asumen gran parte del riesgo, su opinión es muy relevante, por lo que, en consecuencia, sus criterios son fundamentales para definir las políticas de suscripción. Los contratos automáticos limitan el tipo de riesgo que las Compañías pueden aceptar.

3. Primas. Cuentas técnicas. Ranking

En este apartado trataremos de aspectos cuantitativos del seguro: primas, ranking de Compañías, cuentas técnicas. Después, en el capítulo 4, mostraremos incrementos del importe de obra pública y de la construcción de viviendas, como elementos básicos generadores de la contratación del Seguro de Caución, con el fin de analizar en qué medida estos crecimientos han sido correspondidos por el mercado del Seguro de Caución.

3.1. Primas

CUADRO 1. PRIMAS DE SEGUROS						
millones euros						
PRIMAS SEGURO DIRECTO	1999	2000	2001	2002	2003	incremento 99-03
TOTAL SECTOR	32.250	40.822	42.063	48.223	41.600	29%
NO VIDA	15.121	17.051	19.035	21.596	23.857	58%
CAUCIÓN	44	49	58	58	66	50%
incremento primas caución		11 %	18 %	0 %	14 %	
caución / total sector	0,14%	0,12%	0,14%	0,12%	0,16%	

fuentes: ICEA

Como se observa en el **Cuadro 1**, la importancia del ramo de Caución en el total de primas del mercado asegurador es insignificante. Entendemos que la relevancia de este seguro no estriba tanto en este aspecto, sino en la posibilidad que permite a las empresas tomadoras de escoger esta opción aseguradora como alternativa a la ofrecida por las entidades financieras para encontrar otras vías de cobertura ante necesidades de garantizar obligaciones.

Para las empresas, el utilizar la vía bancaria para obtener línea de avales (sean ante Administraciones Públicas o por promoción de viviendas) supone una limitación de sus fuentes de crédito, pues en la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE) computan tanto estas líneas de avales como las líneas puras de crédito. Por otra parte, el coste de las comisiones bancarias por la emisión de los avales, aunque inferior al de otros productos de activo, es, en general, superior al tipo de prima que establecen las Compañías Aseguradoras. Además, las entidades de crédito cobran gastos de estudio por aperturar línea de avales, mientras que las Compañías Aseguradoras sólo perciben primas por la emisión concreta de certificados de seguros de caución, no por el estudio y la concesión previos de la línea de clasificación.

3.2. Cuentas técnicas

A continuación, haremos algunas reflexiones sobre aspectos técnicos del Seguro de Caución y los compararemos con los de la media del sector. En los tres **Anexos V** constan **las Cuentas Técnicas del Total Sector Asegurador, Total no Vida y de Caución**, respectivamente.

Nos centraremos en dos cuestiones que llaman más la atención.

En primer lugar, el **resultado** porcentual sobre primas de la Cuenta Técnica es **muy superior en el ramo de Caución** (también en años anteriores a 2000). Este resultado viene medido en porcentaje sobre las primas, sean directas o netas de reaseguro. Para el año 2003, el resultado de la Cuenta Técnica para el Total Sector, No Vida y Caución ha sido, respectivamente del 7 %, 9,66 % y 41,91 % en el negocio retenido.

Estos **resultados** vienen dados en primer lugar por la **buena situación económica** en general: la morosidad es inferior, las empresas cumplen sus compromisos, ... y se ejecutan menos fianzas. Como explicación concreta, referida a la gestión del ramo, la **adecuada política de suscripción** que comentábamos en el capítulo anterior, con una selección estricta de clientes y de riesgos, produce una siniestralidad muy baja (en relación a las primas, y comparada con la del total del sector). Mencionaremos también que la posibilidad de reclamación a los tomadores por parte de las Compañías frente a los tomadores tras indemnizar, tiene su reflejo en estas cuentas: véase en **Anexo V ter**, años 2000, 2001 y 2002 el signo negativo de la Variación de la Provisión para Prestaciones, debido a la existencia de recobros de siniestros pagados con anterioridad; esta circunstancia no es atípica, pues nos ha sido ratificada por varias Compañías. Los profesionales consultados coinciden en facilitar estas razones para explicar el buen funcionamiento del ramo.

Subrayamos que la siniestralidad es apreciablemente más alta en el negocio neto de retención que en el directo, y que, en consecuencia, el resultado también es peor en negocio retenido que en el directo.

La cesión al **Reaseguro** es el segundo factor que destacamos, pues resulta considerablemente mayor en Caución que en el resto de ramos (esta circunstancia sólo se da en tal medida en el ramo de Crédito). Ya señalamos en el capítulo anterior que en el total del sector la retención en los últimos años supera el 90 %, mientras que en Caución siempre está por debajo del 50 %. Esta elevada asunción de riesgo ocasiona un control por parte del Reaseguro en materia de aceptación de tipos de riesgo, que, si bien como parte positiva conduce a unos buenos resultados técnicos, tiene como contrapartida negativa los problemas de capacidad de colocación cuantitativa que pueden sufrir las Compañías. Las Compañías consultadas coinciden en considerar esta limitación como un problema para su crecimiento. Por otra parte, el reaseguro piensa que no hay tales limitaciones cuantitativas.

3.3. Ranking compañías caución

La Dirección General de Seguros tiene registradas 150 entidades autorizadas para trabajar en el ramo de Caución. Sin embargo, según datos de ICEA, podemos observar que siete Compañías concentran en los últimos años entre el 84 y el 90 % de las primas del sector. Estas Compañías son, ordenadas según ranking de primas en el ejercicio 2003 (coincidente para 2002, y muy similar en 2001):

CUADRO 2. RANKING COMPAÑÍAS RAMO CAUCIÓN			
euros	Primas 2003	Primas 2002	Primas 2001
HCC (1)	12.628.369 €	10.876.020 €	9.382.349 €
ACC	12.435.235 €	10.247.074 €	8.286.450 €
Crédito y Caución	8.344.127 €	8.498.667 €	8.423.203 €
Mapfre Caución y Crédito	7.999.506 €	6.911.707 €	7.431.123 €
Asefa	7.705.775 €	5.478.000 €	5.593.764 €
Cesce	4.836.000 €	3.909.000 €	3.194.001 €
AXA	3.842.393 €	3.411.900 €	3.213.729 €
Total primas Caución	66 millones €	58 millones €	58 millones €
7 cías. / total ramo	88,12 %	84,64 %	78,45 %

(1) Houston Casualty Company, antes St. Paul Insurance Company
Fuente ICEA

En **Anexos VI y VI bis** se detalla, para estas 7 Compañías, sus incrementos porcentuales de primas, el incremento de primas de todo el sector, el grado de concentración que suponen estas Compañías en el total de Caución y el peso que tiene el ramo de caución en primas totales y resultados (cuenta técnica no vida) de estas Compañías.

La primera cuestión que comentaremos es que estas Compañías están muy especializadas en el ramo de Caución. Salvo AXA, Compañía Multirramo, las demás se dedican sólo a los ramos de Caución y Crédito (Crédito y Caución, Mapfre Caución y Crédito, Cesce), o Caución y RC (Houston Casualty Company Europe) o Caución y Construcción (Asefa); ACC, en fin, sólo suscribe Caución.

Por otra parte, el grado de concentración que suponen estas 7 Compañías se da en pocos ramos más (Crédito, Seguros Agrarios).

Otra constatación evidente es que los resultados de las cuentas técnicas del ramo siempre son positivos (para todas las Compañías, con la excepción de Crédito y Caución en 1998, 1999 y 2000 -cuyas pérdidas se compensaron en los 2 años siguientes-, y en el último ejercicio observado, 2003). El sencillo ratio de resultados sobre primas da un importe muy elevado.

Además, estos resultados del ramo significan un porcentaje muy superior sobre el resultado total obtenido por las Compañías que las primas de Caucción sobre las primas totales (salvo el caso de ACC, absolutamente especializada en Caucción): la participación de Caucción (como ramo y por número de empleados adscrito al mismo) en los resultados es muy superior a la que representa en las primas totales.

En estas Compañías existe otra especialización más concreta: Cesce, Crédito y Caucción y Mapfre, que obtienen más primas en el ramo de Crédito, en Caucción optan más por suscribir Caucción ante Administraciones que Afianzamiento. Por el contrario, ACC y Asefa (que ingresa más primas en otros ramos relacionados con la construcción) suscriben más Afianzamiento que garantías ante Administraciones.

Es previsible que en el mercado se mantenga la especialización, pues estas Compañías tienen voluntad de permanencia; especialmente, las primeras del ranking parece que se afianzan y crecen en cuota de mercado. Además, estas 7 Compañías crecen en conjunto más que el total del ramo. No esperamos que Compañías Multiramo opten por intervenir más en este mercado. Catalana, Zurich, Allianz, ... ninguna de estas Compañías llega al 2 % del mercado. Musini tenía una participación algo más significativa, pero, desde su integración en Mapfre, ya no figura en el ranking del 2003.

Por último, y en cuanto al crecimiento de primas futuro, reiteramos nuestra opinión de que se concentrará en las Compañías líderes. Con la salvedad de Crédito y Caucción, que parece inclinarse al ramo de Crédito con más intensidad, las demás Compañías no abandonan sus intenciones de incrementar la captación de primas en Caucción.

4. Contratación del estado. Construcción de viviendas

Como decíamos en el primer capítulo, la contratación del Seguro de Caución se nutre de exigencias impuestas por la Administración (por contratación propia o por regulación legal) y por la construcción de viviendas, al ser necesaria la presentación de garantías para desarrollar diferentes actividades.

Intentaremos analizar el crecimiento de estos ámbitos, y cómo ha respondido el sector de Caución.

En un capítulo posterior veremos que las entidades financieras suponen una verdadera competencia para las Compañías Aseguradoras en este ramo.

4.1. Contratación pública

Hemos tomado la **licitación pública** como medida de las posibilidades de generar negocio para las Compañías en el ramo de Caución. Los datos del **Anexos VII** (Licitaciones de Administraciones Públicas y Adjudicaciones del Ministerio de Fomento) están obtenidos del Ministerio de Fomento. Nos muestran la evolución de la licitación pública por edificación y obra civil desde el año 1999 hasta el 2003. Por licitación se entiende el importe de las obras públicas por las que el Estado ha convocado concursos. Hay que señalar que son importes relativos sólo a la Obra Pública, por lo que la contratación del Estado en materia de suministros o servicios no está contemplada; es decir, las necesidades en materia de garantías aún son mayores.

La licitación pública se convierte en adjudicación cuando se resuelven los concursos. No hemos podido conseguir datos completos sobre adjudicaciones de obra estatales, pero sí hemos contrastado que en 2002 y 2003, las adjudicaciones del Grupo Fomento (Ministerio, Organismos Autónomos y Entidades Públicas Estatales, que están incluidos en el total de licitaciones de Administraciones Públicas; suponen de un 30 % al 35 % del total) significaron un 89 % y un 94 % respectivamente sobre sus propias licitaciones. Haciendo un ejercicio de extrapolación, diremos que el total de licitaciones públicas es un buen índice respecto a necesidades de garantía.

Es obvio que la contratación del Estado crece cada año. En el período 1999-2003 la licitación pública aumentó un 50 %; recordemos que las primas en Caución crecieron también en ese mismo período un 50 %. Esta comparación sugeriría una correlación directa entre necesidades y respuestas de Compañías, pero no es así si analizamos los datos de año en año (ver datos de **Cuadro 1** y **Anexos VII**). En 2000 la licitación pública aumentó un 2 %, mientras que las primas en Caución se incrementaron un 11 %. En 2001, las primas aumentaron un 18 %, y la licitación un 45 %. En 2002, las primas en Caución no crecieron, mientras que la licitación aumentó un 13 %. Por fin, en 2003, la licitación disminuyó (aunque aumentaron las adjudicaciones), y las primas crecieron un 14 %.

Podemos concluir que el mercado de Caución mantiene una evolución no relacionada directamente con el nivel de contratación pública. Una explicación es la siguiente: las obras públicas de envergadura, por importe y duración, significan el mantenimiento de las garantías durante más de un ejercicio, por lo que permiten a las Compañías la percepción de primas sucesivas aún cuando en años posteriores el nivel de obra pública sea menor.

Otra respuesta a esta falta de correlación sería que las variaciones en primas totales se deben a oscilaciones en las tasas de prima. Es decir, aunque aumenten los riesgos asumidos por las Compañías, al ser peor remunerados, las primas totales no crecen; o bien, se contrata menos, pero más caro, lo cual mantiene estable el importe total de primas. Sin embargo, no es así: Compañías y Corredores nos indican que las tasas no han experimentado grandes variaciones en los últimos años, por lo que si no crece más el sector de Caución es por sus propias condiciones: competencia del sector financiero, prudente política de suscripción de las Compañías y limitaciones de capacidad.

4.2. Construcción de viviendas

En cuanto a las promociones de viviendas, comprobamos que no sólo ha aumentado el número de las mismas, y que cada año se inician más construcciones que las que se terminan, sino, lo cual es más relevante, su precio se ha incrementado ha aumentado cada año más que el anterior.

CUADRO 3. CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS

	1999	2000	2001	2002
Iniciadas	510.767	533.700	523.747	543.060
Terminadas	356.366	415.793	505.174	519.686

Fuente: INE

CUADRO 4. PRECIO MEDIO DEL M2 DE VIVIENDA NUEVA

1999	2000	2001	2002	2003
1.187 €/m2	1.335 €/m2	1.453 €/m2	1.667 €/m2	1.931 €/m2
Incremento 2003-1999: 62,68 %				

Fuente TINSA

La contratación del Seguro de Afianzamiento se efectúa en el inicio de la construcción de viviendas, o antes incluso, pues los contratos de compraventa y los primeros anticipos se realizan sobre planos.

Otros índices que ratifican el auge del sector de la construcción de viviendas nos los proporciona el Ministerio de Fomento: en **Anexos VIII** se aprecian los aumentos hasta 2003 (salvo la ralentización en 2001) en número de licencias de obra, de las superficies a construir y de los presupuestos de ejecución.

Pensamos que el mercado asegurador no asume proporcionalmente las necesidades ocasionadas por el incremento de la construcción y los precios de las viviendas. De una manera gráfica: el mercado de la vivienda no ha cesado de crecer en presupuestos y en superficie (con la excepción del 2001), pero, por encima de todo, los precios de venta han aumentado un 63 % desde 1999 hasta 2003, mientras que las primas de Caución sólo han crecido un 50 %.

El estancamiento de primas en Caución en 2002 (primas totales de 58 millones de euros, como en 2001) puede justificarse en parte por esa disminución de obras iniciadas en 2001 (aunque los precios de venta sí aumentaron). Sin embargo, en ese año crecieron en primas las Compañías más enfocadas precisamente al Afianzamiento de Viviendas. En definitiva, y al igual que veíamos en el apartado anterior, no se aprecia una relación directa entre aumentos de construcción y de primas del ramo.

La reflexión que hacíamos en el apartado 4.1 es válida también aquí: las tasas de prima cobradas a las promotoras de viviendas tampoco han sufrido variaciones en los últimos ejercicios. También en Afianzamiento la competencia del sector financiero, la prudencia en las políticas de suscripción y las limitaciones de capacidad de reaseguro moderan el crecimiento.

Podemos aportar otra explicación genérica referente a la moderación del crecimiento del ramo: parte de la edificación se ha realizado por empresas recién llegadas al negocio de la promoción. Esta falta de experiencia es un factor en su contra a la hora de obtener cobertura por parte de las Aseguradoras, porque no les conceden clasificación por considerarlas empresas poco asentadas en el sector, aunque las promociones sean viables. Sin embargo, la obtención de avales bancarios no es tan problemática en términos de oferta conjunta de crédito hipotecario y línea de avales, con garantía hipotecaria.

Además de la competencia de bancos y cajas de ahorros, hay otro factor que debemos tener en cuenta: no siempre se cumple la obligatoriedad de asegurar los anticipos que entregan los compradores de vivienda. Hemos observado, y las Compañías ratifican, que en determinadas zonas geográficas el control de este cumplimiento no es tan exhaustivo como en otras. Existe un número indeterminado de viviendas y compradores que no cuentan con su garantía, lo cual se traduce para las Compañías en pólizas y primas no emitidas.

5. Actividad de las entidades de crédito en el mercado de las garantías

En páginas anteriores hemos mencionado que los Bancos y Cajas de Ahorro suponen una gran competencia para las entidades aseguradoras en el mercado de los Seguros de Caución.

Para intentar estimar una cuantificación del mercado de avales, hemos recogido información de memorias de Bancos y Cajas de Ahorros (**Anexos IX**), del Banco de España y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

En las Cuentas de Orden de sus estados financieros, Bancos y Cajas de Ahorros reflejan una partida de "Pasivos Contingentes", que, entre otras subpartidas, consta de "Fianzas, Avales y Caucciones" (suelen ser un 90 % de los pasivos contingentes). Del Banco de España también tenemos información referida al sector español financiero agregado sobre "Pasivos Contingentes" y, como subpartida, "Avales Prestados", que identificamos con "Fianzas, Avales y Caucciones" (Ver **Anexos IX**: los porcentajes que significan en las memorias de las entidades financieras las "fianzas, avales y caucciones" sobre los "pasivos contingentes" son similares a los "avales prestados" sobre los "pasivos contingentes" que constan en los datos del Banco de España, superiores al 90% en ambos casos).

CUADRO 5. PASIVOS CONTINGENTES Y AVALES PRESTADOS POR BANCOS Y CAJAS DE AHORROS.

millones de euros

	(a) Avales Prestados		(b) Pasivos Contingentes	(a) / (b)
1997	63.825	incremento %	69.068	92,41 %
1998	82.580	29,39 %	88.391	93,43 %
1999	111.286	34,76 %	116.889	95,21 %
2000	140.809	26,53 %	147.374	95,55 %
2001	158.712	12,71 %	165.210	96,07 %
2002	163.628	3,10 %	170.505	95,97 %
2003	173.418	6 %	180.277	96,20 %

Fuente: Banco de España. Información obtenida de Boletín Estadístico. Cuadros 4.58 y 4.68: Cuentas de Orden de Bancos y Cajas de Ahorro. Ver **Anexo X**.

Este cuadro nos muestra los importes de riesgos avalados por Bancos y Cajas de Ahorros. No podemos contrastarlo con los riesgos asumidos por las Compañías en el Seguro de Caución, porque no disponemos de esta información, pero sí nos sirve para comprobar que las necesidades de garantías aumentan cada año, si bien vemos que en los últimos años se modera el crecimiento.

No obstante, hay que hacer una salvedad respecto a estos datos: no hemos podido averiguar exactamente qué parte de estos importes corresponden a avales a favor de Administraciones, o de compradores de viviendas, o por contratos de empresas privadas, ni el importe que podría ser calificado de avales financieros, es decir, de garantía de pago. En la información estudiada de Bancos y Cajas (sea en sus memorias o en la CNMV) no encontramos ese detalle y todas las fuentes consultadas nos indican que no hay información disponible más desagregada

El importe de las comisiones percibidas por Bancos y Cajas de Ahorros por la prestación de esas garantías hemos intentado deducirlo a partir del siguiente **Cuadro 6** y de **Anexos IX** (datos referidos a 6 entidades de crédito).

CUADRO 6. COMISIONES PERCIBIDAS POR ENTIDADES DE CRÉDITO.

1999	7.841 millones de euros	incremento %
2000	8.747 millones de euros	11,55 %
2001	9.145 millones de euros	16,63 %
2002	9.819 millones de euros	7,37 %
2003	10.504 millones de euros	6,98 %

Fuente: Banco de España, **datos consolidados de negocio de las entidades generado en España**. Boletín Estadístico. Cuadro 4.40. Cuentas de Resultados. Otros Productos y Gastos Ordinarios. Bancos, Cajas de Ahorro y Cooperativas. Ver **Anexo X bis**

Para el año 2003, **estimamos que el 4 %** (redondeado a partir del 4,44 % obtenido) de estas comisiones corresponden a la prestación de **“Avales, Fianzas y Caucciones”**, lo cual supone **un importe de 420 millones de euros**. Ver cálculo efectuado en siguiente **Cuadro 7**.

**CUADRO 7.
ESTIMACIÓN DE COMISIONES COBRADAS POR “A VALES, FIANZAS Y CAUCIONES” POR TODO EL SECTOR DE ENTIDADES DE CRÉDITO.
AÑO 2003.**

Año 2003 (miles euros)	(1)	(2)	(1) / (2)
La Caixa	49.668	1.003.390	4,95 %
Caixa Catalunya	12.821	234.700	5,46 %
Caixa Penedès	3.658	49.675	7,36 %
BBVA	52.018	1.784.040	2,91 %
Popular	64.992	755.017	8,61 %
Santander	102.518	2.596.859	3,95 %
totales	285.675	6.423.681	4,44 %

(1): comisiones por avales, fianzas y caucciones percibidas en España (ver Anexos IX)

(2): comisiones totales percibidas en España (ver Anexos IX)

(1)/(2): promedio de comisiones de avales sobre comisiones totales: 4,44 %

ESTE CUADRO 7 CONTINÚA EN PÁGINA SIGUIENTE

	(a)	(b)	(c)
ESTIMACIÓN DE COMISIONES POR AVALES, FIANZAS Y CAUCIONES	4 %	10.504 mill. €	420 mill. €

(a): 4 %, redondeado desde el 4,44 % obtenido

(b): **comisiones percibidas agregadas de todo el sector entidades de crédito**, cifras consolidadas, negocio de las entidades generado en España, datos del Banco de España

(c) = (a) x (b): **comisiones estimadas por avales ... para todas las entidades de crédito**

Cálculo efectuado a partir de datos recogidos en Anexos IX, Anexo X bis y Cuadro 6.

A partir de la información recogida de la muestra de 6 entidades financieras, calculamos para todo el sector de crédito que el **4 % de las comisiones** cobradas en 2003 corresponden a “**avales, fianzas y cauciones**”, por lo que estimamos en **420 millones de euros las comisiones totales** percibidas en España por el concepto mencionado, por todas las entidades de crédito (bancos, cajas de ahorros y cooperativas).

Para años anteriores creemos que la participación de comisiones por avales fue inferior al 4 %, pues tanto las comisiones por pasivos contingentes sobre comisiones totales percibidas como los riesgos de avales sobre pasivos contingentes fueron inferiores a los del ejercicio 2003.

Comparando este importe estimado con el de primas percibidas por las Compañías en el ramo de Caución, vemos que las entidades de crédito obtienen unas 6 veces más comisiones que (primas) las Compañías Aseguradoras, compitiendo en los mismos productos de garantías, sean avales para bancos y cajas, o caución para aseguradoras. Sólo el Grupo Santander ya obtiene casi el doble de ingresos por estos conceptos que todas las Compañías de Caución. No nos parece tan relevante el hecho de si aumenta más el negocio de Bancos o de Aseguradoras, sino el potencial del mercado que tienen las Aseguradoras para competir.

El cálculo efectuado puede ser objeto de muchas matizaciones: que los datos no están suficientemente contrastados (aunque hemos procurado ser prudentes en las estimaciones), que no todos los riesgos (por tipología y por cúmulo) están al alcance de las Compañías Aseguradoras, que algunos asegurados no aceptarían un seguro de caución, que, aunque los datos se refieran a negocio generado en España, puede que se aseguren operaciones internacionales para las cuales sea más difícil conseguir cobertura aseguradora desde España, ...

Como decíamos, nuestro objetivo es simplemente mostrar una estimación del potencial de generación de primas que existe en el mercado asegurador. El propio nombre de “Avalos, Fianzas y Cauiones” con que denominan las entidades financieras estas operaciones, nos hace pensar, por analogía, en la posibilidad de que puedan ser asumidos por Compañías Aseguradoras. Al no disponer de detalle de las operaciones garantizadas, no podemos comparar los “productos” con los aceptados por las Aseguradoras.

Hemos explicado que las Compañías basan la suscripción en el análisis económico-financiero de las empresas tomadoras. Esto también es así en el caso de las entidades de crédito; pero, y especialmente cuando la empresa no muestra unos balances demasiado saneados, a la hora de estudiar la aprobación de una línea de avales, es muy posible que las condiciones de concesión se acompañen de unas exigencias más estrictas, sobre todo referidas a la recuperación del importe avalado tras una (eventual) ejecución de la garantía. Nos referimos a depósitos retenidos o garantías más concretas. Estas posibilidades no están al alcance de las Aseguradoras, salvo en operaciones muy específicas y no habituales en su práctica de suscripción (tales como afianzamiento de viviendas en promociones de cooperativas, o anticipos de subvenciones), lo cual las deja en inferioridad de condiciones respecto a la banca.

Por otra parte, la política de contratación de las entidades financieras se beneficia de su propia actividad crediticia: pueden ofrecer a sus empresas clientes líneas de crédito o de descuento y, complementariamente, de avales en una misma negociación. Esta ventaja para las empresas en cuanto a unicidad de interlocutor en la Banca perjudica la competencia de las Compañías Aseguradoras.

Otro aspecto que dificulta la competencia de las Compañías Aseguradoras es eminentemente práctico: la documentación que debe presentar una empresa para conseguir una línea de caución es la misma que le exigirá un Banco para concederle crédito, descuento y avales. O sea, que no tiene necesidad de duplicar los trámites para obtener dos productos diferentes (financiación y avales), porque presenta a un solo interlocutor todo el expediente. En el caso del Seguro de Afianzamiento, donde la documentación que se maneja es mucho más extensa, este problema es más evidente y perjudicial para las Aseguradoras: la empresa puede conseguir del Banco que se le estudie y conceda el préstamo hipotecario y la línea de avales para el afianzamiento de las cantidades anticipadas para la compra de viviendas, con la misma documentación, mientras que si se dirige a una Compañía Aseguradora estará obligada a duplicar la información.

No obstante, como ya mencionamos en el capítulo 3.1, pensamos que las líneas de avales son más caras que las de Caución, y además limitan a las empresas sus posibilidades de crédito en el sector financiero, porque incrementan los niveles de riesgo registrados en el Banco de España.

6. Otros seguros de caución

Como apuntábamos en el capítulo 2.1, la Administración exige la presentación de garantías (avales o seguro de Caución) en distintos ámbitos reglamentados: con motivo de formalización de contratos con la propia Administración o para autorizar el desarrollo de determinadas actividades. En el término de Administración, también incluimos las Administraciones Autonómicas, pues, debido a la asunción de competencias, hay legislación propia que contempla la presentación de garantías.

Sin ánimo de ser exhaustivos (alguna Compañía ha llegado a tener más de 80 tipos de garantía en el ramo de Caución), nos referiremos a algunas de estas actividades, para mostrar las posibilidades que tienen las Aseguradoras de aumentar su cartera de negocio. (Hemos indicado las disposiciones legales más importantes que reglamentan la obligatoriedad de constituir las garantías). Hay que señalar que algunas Compañías sí suscriben determinadas garantías, pero no todas las Compañías aceptan todas ellas, ni una garantía es aceptada por todas las Compañías.

6.1. Agencias de viajes

Las Agencias de Viajes, mayoristas o minoristas, necesitan presentar fianzas ante la Administración para poder recibir la autorización administrativa que les permita desarrollar su actividad. El importe de la garantía depende de la actividad de la agencia (mayorista, 120.000 €; minorista, 60.000 €; ambas, 180.000 €; con descuentos si se formaliza fianza vía asociaciones). Esta garantía responde del cumplimiento de las obligaciones derivadas de la prestación de sus servicios. (RD 271 / 1988 de 25 de Marzo, por el que se regula el ejercicio de las actividades propias de las Agencias de Viajes).

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2003 existían 7.131 empresas de Agencias de Viajes.

Para este tipo de garantía sí que encontramos cobertura en el mercado de Caución, aunque no en todas las Compañías.

6.2. Empresas de trabajo temporal

Las Empresas de Trabajo Temporal también deben constituir una garantía ante la autoridad laboral que conceda la autorización administrativa. Los importes a asegurar ante la Administración se calculan a partir de la masa salarial devengada por los trabajadores cedidos a las empresas usuarias de los servicios de las ETT's. Esta garantía responde de las deudas por indemnizaciones, salarios o indemnizaciones. (Ley 14 / 1994, de 1 de Junio, por el que se regulan las Empresas de Trabajo Temporal. RD 4 / 1995, de 13 de Enero, por el que se desarrolla la Ley 14 / 1994).

En 2003, había 326 empresas de este tipo registradas, según INE.

Este sí que es un riesgo difícil de cubrir. Las Compañías líderes en Caución no lo suscriben. Los motivos de las eventuales ejecuciones (es decir, siniestro) de las garantías disuaden a las Compañías.

6.3. Empresas de seguridad privada

Para recibir la autorización inicial e inscribirse en el registro correspondiente, las Empresas de Seguridad Privada deben constituir una garantía a disposición de las autoridades sancionadoras en la materia, con el fin de asegurar el cumplimiento de las obligaciones contraídas con ocasión de su funcionamiento. El importe de la garantía varía según tipo de actividad y ámbito autonómico (240.000 €, 60.000 €). (Ley 23 / 1992, de 30 de Julio, de Seguridad Privada. RD 2364 / 1994, de 9 de Diciembre, Reglamento que desarrolla la Ley 23 / 1992. RD 1123 / 2001, modifica el Reglamento).

El INE recoge 2.049 empresas dedicadas a la Seguridad Privada.

Esta garantía también es difícil de colocar en Compañías de Caución. La mención a la autoridad “sancionadora” como Asegurado disuade la suscripción.

6.4. Subvenciones públicas

Bajo este epígrafe agrupamos una serie de garantías exigidas por la Administración cuando ayuda, subvenciona o financia alguna actividad, especialmente cuando la ayuda se anticipa al cumplimiento de esa actividad. Podemos citar: exportaciones de carne a Terceros Países, desmotadoras de algodón, subvenciones para la inversión industrial, operadores oleícolas, impartición de cursos.

Estas garantías responden del buen fin de las ayudas concedidas por la Administración. Es decir, que los recursos proporcionados por el Estado han sido dedicados efectivamente al objeto previsto.

En muchas ocasiones, esta financiación proviene de la Unión Europea. Para mantener el nivel de renta de determinados sectores productivos (sobre todo, agrícola y ganadero) y compensar la diferencia de precios con productos de Terceros Países, la UE subvenciona la actividad de estos sectores de los países europeos. Los avales o seguros de caución garantizan que los agentes subvencionados han cumplido los requisitos impuestos por la Administración (en cuanto a calidad del producto, plazos de cultivo, etc.). Otra variante podría ser la subvención otorgada a los cambios de actividad agrícola.

Las Administraciones también conceden ayudas al desarrollo de actividades industriales, por reconversión, implementación, reindustrialización, ... Estas subvenciones también requieren presentación de garantías, cuyo objeto es asegurar el buen fin de la ayuda: creación de un número prefijado de puestos de trabajo, consecución de un nivel de producción concreto, cumplimiento de plazos de ejecución en la construcción de una planta industrial, ...

En este epígrafe no damos referencias legales porque son innumerables. Existen una serie de preceptos generales, en cuanto a la necesidad de presentar garantías para recibir ayudas públicas, y otros más concretos, por campañas o sectores productivos, o incluso para operaciones específicas. Los importes a asegurar dependen, pues, de cada caso.

Este tipo de garantías pueden ser contratadas hoy en día, pero no en todas las Compañías. El coste suele ser más elevado que en la Caución Técnica, y en ocasiones las Compañías extreman las precauciones interviniendo la cuenta donde se materializa la ayuda pública, para controlar los ingresos y pagos de la operación asegurada.

6.5. Otras garantías ante administraciones

Haremos un breve apunte sobre otras garantías exigidas por las Administraciones: las referidas a **EJECUCIONES PROVISIONALES DE SENTENCIAS** se presentan tras una sentencia en primera instancia, y consisten en asegurar a la Administración de Justicia que se asumirán las responsabilidades que se dictaminen para el tomador implicado en el juicio una vez haya sentencia en firme de la causa juzgada.

Las garantías por **APLAZAMIENTO DE PAGO DE IMPUESTOS** responden del pago del compromiso adquirido por la empresa tomadora.

Por último, las garantías por **RECURSOS ANTE HACIENDA** aseguran que si la empresa tomadora no resuelve a su favor la discusión, se harán efectivos los importes objetos del recurso.

Respecto a estas garantías no conocemos disposición favorable por parte del mercado asegurador de Caución. Por buena que sea la empresa tomadora que solicite la contratación del seguro, el hecho de que, en general, sean garantías de pago excluye su posibilidad de suscripción.

6.6. Aduanas

Además de la Caución Técnica y del Afianzamiento, los seguros ante Aduanas han sido habituales en el ramo de Caución. Por este concepto citaremos:

- Garantías por importaciones definitivas, que aseguran el pago de las deudas aduaneras que se devenguen a la importación de bienes. Las garantías son indefinidas, por el importe estimado que supondrán los derechos anuales. Se trata de una garantía de pago.

- Importaciones Temporales, Tráfico de Perfeccionamiento Activo. Se garantiza que el bien importado será incorporado o reelaborado en un proceso productivo, pero no se destinará a un fin diferente. Si no fuera así, se deberá responder de la deuda aduanera que corresponderían, y se reclamaría la ejecución de la garantía. También son garantías indefinidas, pero se suelen cancelar antes del año, cuando acaba el proceso en el que se ha incorporado la mercancía.

- Depósitos Aduaneros. Se asegura el cumplimiento de los requisitos exigidos por la Aduana para dar esta calificación a almacenes propios de la empresa importadora. Asimismo, son garantías indefinidas, emitidas para empresas con volumen elevado de importaciones.

Tras varios siniestros acaecidos hace unos años, por ejecuciones de garantías cuyos tomadores eran agentes de Aduanas, en estos momentos no hay siniestralidad relevante de este tipo. Sin embargo, no todas las Compañías suscriben este tipo de garantías.

6.7. Televisiones

Aquí nos encontramos con una garantía pura de pago: se asegura a las Televisiones el pago que la empresa anunciante (tomadora) debe hacer por los espacios publicitarios que ha contratado.

Hace unos años sí que había Compañías que aceptaran este riesgo, pero diez años atrás, acaeció una siniestralidad importante. Hoy en día, salvo error por nuestra parte, no hay posibilidad de contratación.

6.8. Máquinas recreativas. Bingos

Desde la legalización del juego, la actividad reguladora por parte del Estado ha sido amplia en este sector. Las empresas fabricantes y explotadoras de máquinas recreativas deben presentar fianzas ante las Administraciones con el fin de ver autorizado el desarrollo de su actividad. En este sector tienen amplias competencias las Comunidades Autónomas. Las exigencias administrativas no son las mismas en todas las zonas, lo cual se traduce en que los motivos para ejecutar una garantía tampoco son uniformes, por lo que la actitud de las Compañías ante las garantías es diferente según sea la Comunidad Autónoma ante la cual se les solicite presentar la garantía. De todas formas, tampoco es un producto aceptado por todas las Compañías.

Donde sí están de acuerdo las Compañías es en no aceptar suscribir garantías para Bingos porque la cobertura exigida por las Administraciones es demasiado estricta.

El vencimiento de todas las garantías presentadas ante la Administración debe ser indefinido (en términos legales, recogidos en RD 1098/2001, hasta que el Asegurado autorice su cancelación o devolución). En caso de contratos de obras (servicios, suministros), existe un plazo de ejecución, que permite estimar cuándo se producirá la extinción del riesgo (también en importaciones temporales). Esto no ocurre en los casos de autorización administrativa para el ejercicio de actividades, donde la garantía puede permanecer a disposición de la Administración durante tiempo indeterminado, lo cual deja a las Compañías indefensas frente a la eventual mala evolución de las empresas, y el consiguiente riesgo de ejecución de las garantías. Tal circunstancia disuade a las Aseguradoras (y al Reaseguro) de constituir alguna de estas garantías.

6.9. Contratos privados

El Seguro de Caución responde del incumplimiento de obligaciones legales o contractuales. La legislación relativa a los contratos con la Administración conlleva que, dada la obligación impuesta de garantizar el cumplimiento de esos contratos públicos, el mercado natural de este seguro sea el de empresas que contratan con la Administración.

En base a su definición, este seguro también es susceptible de ser utilizado para garantizar el cumplimiento de contratos entre empresas privadas. En definitiva, hablamos de asegurar el mismo tipo de operaciones que se contratan con la Administración: cumplimiento de contratos, de ejecución de una obra o instalación, o de suministro de bienes, o de prestación de servicios. Entre empresas privadas es habitual exigir la presentación de una garantía que asegure el cumplimiento de las obligaciones contempladas en los contratos.

Ahora bien, las Compañías Aseguradoras no son partidarias en general de asumir estos riesgos entre partes privadas: los motivos de incumplimiento que se contemplan en los contratos son tantos, y los textos de las garantías son tan estrictos que las Aseguradoras creen estar desprotegidas ante las ejecuciones de las garantías que supondrían siniestros. En el caso de garantías ante las Administraciones Públicas, las Compañías no tienen más remedio que aceptar la normativa legal, pero en los contratos privados, las Aseguradoras son mucho más selectivas.

Por ejemplo, el texto de las garantías ante la Administración obliga a atender la reclamación de éstas a primer requerimiento, y la Administración asegurada no tiene obligación de demostrar incumplimiento del tomador, por lo que la Compañía Aseguradora, ante una ejecución de garantía, no tiene más opción legal en el primer momento que pagar,... y reclamar posteriormente a su cliente tomador. Es cierto que normalmente las Compañías procuran que sus clientes (tomadores del seguro) ya sean quienes satisfagan inicialmente esa reclamación, pero sólo queremos señalar que el documento que garantiza es tan estricto en sus exigencias que las Compañías no pueden discutir.

Los textos de garantías que suelen pedirse en el caso de garantías por contratos privados también tienen ese nivel de exigencia. No nos debe extrañar, porque la parte que exige la garantía quiere estar bien asegurada. Ahora bien, cuando se estipula que la ejecución o reclamación de la garantía podrá deberse al incumplimiento del contrato (por cualquier motivo, por retraso en plazos de ejecución de una obra, o por interpretación ambigua del cumplimiento de un servicio, o, incluso por impago de los salarios de una empresa subcontratada, ...), y que, además, la garantía será ejecutable a primer requerimiento, las Compañías pueden verse indefensas ante reclamaciones infundadas, lo cual no ocurre con la Administración.

A pesar de todo, pensamos que las Compañías podrían atender más estas necesidades valorando más que el riesgo, la calidad de la empresa cliente: si ésta es buena, cumplirá bien sus compromisos, y, por supuesto, en caso de siniestro, habrá posibilidades de recobro.

7. Perspectivas del seguro de caución

En el capítulo 4, referido a contratación pública y construcción de viviendas, opinábamos que la competencia de bancos y cajas de ahorros y la prudencia de las políticas de suscripción ocasionaban que el crecimiento del ramo de caución no se correspondiera con los de la contratación pública y la construcción. Debemos dejar claro que no abogamos porque las Compañías rebajen sus niveles de exigencia en la suscripción. Si ocurriera esto, los resultados del ramo serían peores, sin duda. Sí pensamos que el mercado asegurador de caución podría asumir negocio nuevo atendiendo más a la calidad de la empresa tomadora que al propio riesgo. También es cierto, que debido a la elevada cesión que se hace al reaseguro en el ramo, ésta propuesta debería contar con su aprobación, sobre todo en lo referente a “productos” aceptados por contrato.

Diversos profesionales consultados coinciden en señalar que una de las vías mediante las que el Seguro de Caución puede crecer es accediendo al mercado del que disfrutaban bancos y cajas de ahorros. En la medida en que la consideración de riesgos por avales se asimile a la de riesgos hipotecarios, las entidades de crédito preferirán dirigir su negocio a estos, pues obtienen mayor rentabilidad (el tipo de interés por préstamos hipotecarios es más elevado que la comisión por prestación de avales) y expectativas de negocio futuro (por subrogaciones de los adquirentes de vivienda). De esta manera, las Compañías Aseguradoras tendrán acceso a una parte muy importante del negocio de garantías.

Otra coincidencia que muestran los profesionales de las Compañías se refiere a la necesidad de que las Administraciones (algunas autonómicas, sobre todo) fiscalicen el cumplimiento de las Leyes 57 / 1968 y 38 / 1999, en referencia a la obligatoriedad que tienen los promotores de garantizar a los compradores la devolución de los importes anticipados para la compra de viviendas.

La perspectiva que tenemos del Seguro de Caución es que, en tanto se mantengan los criterios de suscripción, seguirá siendo un ramo muy rentable. Por supuesto, hay que tener en cuenta la situación económica general: si empeora, las empresas se verán afectadas y tal vez se vean obligadas a dejar de atender compromisos, lo cual provocará ejecuciones de garantías; en consecuencia, los resultados de las Compañías también empeorarán. En cuanto al crecimiento, pasa por competir con Bancos y Cajas de Ahorros en productos comunes, abogar porque las autoridades controlen el cumplimiento de las obligaciones de suscripción del Seguro de Afianzamiento, y estudiar la posibilidad de suscribir otros tipos de riesgo. De manera complementaria, no podemos olvidar que, para lograr ese crecimiento, hay que buscar la ampliación de capacidades de reaseguro.

8. Conclusiones y propuestas

Enunciaremos seguidamente las **conclusiones** que extraemos del estudio:

- El ramo de Caución goza de buena salud. Su política de suscripción es prudente y produce unos resultados muy buenos (sobre todo en un contexto económico general favorable). Los profesionales del ramo son personas con experiencia que conocen muy bien sus responsabilidades.
- El Reaseguro juega un papel fundamental. La cesión que acepta es muy superior a la existente en el resto de ramos, por lo que, además de establecer los límites cuantitativos, sus criterios son muy importantes para constituir la cartera de riesgos asumibles. Por otra parte, que el ramo de Caución se concentre en pocas Compañías permite una mayor fluidez en el trato y el conocimiento de la situación.
- Observamos también que el resultado de las Compañías del negocio retenido es inferior al directo, por lo que no parece conveniente asumir más riesgo sin cesión, sino que resultaría más eficaz conseguir mayores capacidades del Reaseguro.
- Visto el crecimiento de obra pública y de construcción de viviendas, creemos que el Seguro de Caución no se beneficia de esa dinámica. La competencia del sector financiero y las limitaciones de capacidad por parte del reaseguro explicarían esta circunstancia.
- En cuanto al afianzamiento de viviendas, un mayor control de las Administraciones del cumplimiento de las obligaciones de garantizar los importes anticipados debería ocasionar que no hubiera compradores sin garantía, y, en consecuencia, un incremento de las primas.

PROPUESTAS

- Como ya hemos avanzado a lo largo del estudio, sugerimos la posibilidad de estudiar la suscripción de otros productos, prestando más atención al análisis de las empresas tomadoras que de los riesgos. Aunque ya hemos mencionado que el vencimiento indefinido de las garantías supone un lastre para la aceptación de los riesgos (ver final de 6.8), nos referimos a operaciones concretas, incluso entre empresas privadas, donde sea posible estimar un plazo de vigencia y, por supuesto, en las que la calidad de las empresas avale la suscripción. Para ello, nuevamente, debe contarse con la aceptación del Reaseguro.

Por último, y con el fin de buscar mecanismos que permitan el crecimiento del mercado de Caución, nos permitimos apuntar medidas más drásticas que podrían contribuir a tal efecto. También entendemos que estas disposiciones deberían ser objeto de consideraciones más profundas que las contenidas en este trabajo.

- ¿Podría reglamentarse que la entidad crediticia que concede el préstamo hipotecario al promotor para la construcción de viviendas no pudiera avalar también las cantidades anticipadas para la compra de las mismas? De esta manera, las Compañías verían incrementada sustancialmente sus posibilidades de negocio. Por otra parte, las entidades de crédito no asumirían tanto riesgo en la misma operación.
- Modificando las disposiciones correspondientes referidas a la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, ¿podría establecerse que los importes de las garantías por licitación y ejecución aumentarían desde el 2 % y 4 % actuales? Con esta medida tan simple, las Aseguradoras también aumentarían su negocio. En este caso, existe una contrapartida obvia: el riesgo también se incrementaría.
- Una propuesta de carácter más inmediato: ¿pueden plantearse las Compañías generar primas por la aprobación de línea de clasificación de Caución, y no por la utilización puntual de la misma como ocurre ahora (según indicábamos en 2.3)? Otra variante: ¿cabría pensar que la Administración aceptase un Seguro de Caución (por importe global para empresas contratantes) que cubriese todas las operaciones que un contratista asumiera, en base a su historial de contratos públicos? En este segundo caso, ¿las Compañías estarían dispuestas a aceptar?

Si estas hipótesis, especialmente las dos primeras, se concretaran en un futuro, debería contarse con el apoyo del Reaseguro para dar suficiente respuesta a las necesidades generadas.

9. Bibliografía

Barrés Benlloch, M^a Pilar. *“Régimen jurídico del Seguro de Caución”*. Editorial Aranzadi, Pamplona, 1996.

Bastin, Jean. *“El Seguro de Caución”*. Editorial Mapfre, Madrid, 1993.

Pilán Canorea, Ovidio. *“Tarificación del Seguro de Caución”*, Programa de Doctorado de Economía Financiera, Actuarial y Matemática, Universidad Complutense de Madrid, 2003.

Anexos

Anexo I

Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro.

SECCIÓN VI. SEGURO DE CAUCIÓN

Artículo 68.

Por el seguro de caución el asegurador se obliga, en caso de incumplimiento por el tomador del seguro de sus obligaciones legales o contractuales, a indemnizar al asegurado a título de resarcimiento o penalidad los daños patrimoniales sufridos, dentro de los límites establecidos en la Ley o en el contrato. Todo pago hecho por el asegurador deberá serle reembolsado por el tomador del seguro.

Anexo II

Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de ordenación y supervisión de los Seguros Privados.

DISPOSICIÓN ADICIONAL SEGUNDA. Seguro de caución a favor de Administraciones públicas.

El contrato de seguro de caución celebrado con entidad aseguradora autorizada para operar en el ramo de caución será admisible como forma de garantía ante las Administraciones públicas en todos los supuestos que la legislación vigente exija o permita a las entidades de crédito o a los establecimientos financieros de crédito constituir garantías ante dichas Administraciones. Son requisitos para que el contrato de seguro de caución pueda servir como forma de garantía ante las Administraciones públicas los siguientes:

1. Tendrá la condición de tomador del seguro quien deba prestar la garantía ante la Administración pública y la de asegurado dicha Administración.
2. La falta de pago de la prima, sea única, primera o siguientes, no dará derecho al asegurador a resolver el contrato, ni éste quedará extinguido, ni la cobertura del asegurador suspendida, ni éste liberado de su obligación caso de que se produzca el siniestro consistente en el concurso de las circunstancias en virtud de las cuales deba hacer efectiva la garantía.
3. El asegurador no podrá oponer al asegurado las excepciones que puedan corresponderle contra el tomador del seguro.
4. La póliza en que se formalice el contrato de seguro de caución se ajustará al modelo aprobado por Orden del Ministro de Economía y Hacienda.

Anexo III

Ley 57/1968, de 27 de julio, reguladora de las percepciones de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas.

Es frecuente en los contratos de cesión de viviendas que la oferta se realice en condiciones especiales, obligando a los cesionarios por el estado de necesidad de alojamiento familiar en que se encuentran a la entrega de cantidades antes de iniciarse la construcción o durante ella.

La justificada alarma que en la opinión pública ha producido la reiterada comisión de abusos que, de una parte, constituyen grave alteración de la convivencia social, y de otra, evidentes hechos delictivos, ocasionando además perjuicios irreparables a quienes confiados y de buena fe aceptan sin reparo alguno aquellos ofrecimientos, obliga a establecer con carácter general normas preventivas que garanticen tanto la aplicación real y efectiva de los medios económicos anticipados por los adquirentes y futuros usuarios a la construcción de su vivienda como su devolución en el supuesto de que ésta no se lleve a efecto.

Las medidas de garantía que se propugnan fueron establecidas para las viviendas construidas con la protección del Estado en el Decreto de 3 de enero de 1963, las que se estima necesario extender a toda clase de viviendas y que han de combinarse con otras de carácter gubernativo y penal que sancionen adecuadamente tanto las conductas atentatorias a los más altos intereses de la comunidad como la realización de hechos que revistan caracteres de delito; unas y otros se encuentran encuadrados en la Ley de Orden Público de 30 de julio de 1959 y en el Código Penal, y en éste concretamente con la interpretación jurisprudencial de los delitos comprendidos en las secciones segunda y cuarta del capítulo IV, defraudaciones, al dar vida al denominado delito único, delito masa, ya que los actos que se realicen y afecten a la comunidad o convivencia social y al interés público son dignos de la mayor protección, de la que se hizo eco la Fiscalía del Tribunal Supremo en Circular de 1 de diciembre de 1965, alusiva a la alta función de promover la acción de la justicia que corresponde al Ministerio Fiscal en cuanto concierne al interés público.

No obstante entre la diversidad de promotores existen Entidades u Organismos dedicados a la construcción de viviendas que por sus normas de constitución, por su organización, funcionamiento y fines pueden ofrecer garantías suficientes para ser exceptuados de la aplicación de estas medidas, a cuyo efecto ha de autorizarse al Gobierno para que a propuesta del Ministro de la Vivienda así lo acuerde cuando se estime pertinente.

En su virtud, y de conformidad con la Ley aprobada por las Cortes Españolas, vengo a sancionar:

Artículo 1.

Las personas físicas y jurídicas que promuevan la construcción de viviendas que no sean de protección oficial, destinadas a domicilio o residencia familiar, con carácter permanente o bien a residencia de temporada, accidental o circunstancial y que pretendan obtener de los cesionarios entregas de dinero antes de iniciar la construcción o durante la misma, deberán cumplir las condiciones siguientes:

- Primera. Garantizar la devolución de las cantidades entregadas más el 6 % de interés anual, mediante contrato de seguro otorgado con Entidad aseguradora inscrita y autorizada en el Registro de la Subdirección General de Seguros o por aval solidario prestado por Entidad inscrita en el Registro de Bancos y Banqueros, o Caja de Ahorros, para el caso de que la construcción no se inicie o no llegue a buen fin por cualquier causa en el plazo convenido.
- Segunda. Percibir las cantidades anticipadas por los adquirentes a través de una Entidad Bancaria o Caja de Ahorros, en las que habrán de depositarse en cuenta especial, con separación de cualquier otra clase de fondos pertenecientes al promotor y de las que únicamente podrá disponer para las atenciones derivadas de la construcción de las viviendas. Para la apertura de estas cuentas o depósitos la Entidad bancaria o Caja de Ahorros, bajo su responsabilidad, exigirá la garantía a que se refiere la condición anterior.

Artículo 2.

En los contratos de cesión de las viviendas a que se refiere el artículo primero de esta disposición en que se pacte la entrega al promotor de cantidades anticipadas deberá hacerse constar expresamente:

- a. Que el cedente se obliga a la devolución al cesionario de las cantidades percibidas a cuenta más el 6 % de interés anual en caso de que la construcción no se inicie o termine en los plazos convenidos que se determinen en el contrato, o no se obtenga la Cédula de Habitabilidad.
- b. Referencia al aval o contrato de seguro especificados en la condición primera del artículo anterior, con indicación de la Entidad avalista o aseguradora.
- c. Designación de la Entidad Bancaria o Caja de Ahorros y de la cuenta a través de la cual se ha de hacer la entrega por el adquirente de las cantidades que se hubiese comprometido anticipar como consecuencia del contrato celebrado. En el momento del otorgamiento del contrato el cedente hará entrega al cesionario del documento que acredite la garantía, referida e individualizada a las cantidades que han de ser anticipadas a cuenta del precio.

Artículo 3.

Expirado el plazo de iniciación de las obras o de entrega de la vivienda sin que una u otra hubiesen tenido lugar, el cesionario podrá optar entre la rescisión del contrato con devolución de

las cantidades entregadas a cuenta, incrementadas con el 6 % de interés anual, o conceder al cedente prórroga, que se hará constar en una cláusula adicional del contrato otorgado, especificando el nuevo período con la fecha de terminación de la construcción y entrega de la vivienda.

El contrato de seguro o el aval unido al documento fehaciente en que se acredite la no iniciación de las obras o entrega de la vivienda tendrá carácter ejecutivo a los efectos prevenidos en el título XV del libro II de la Ley de Enjuiciamiento Civil, para exigir al asegurador o avalista la entrega de las cantidades a que el cesionario tuviera derecho, de acuerdo con lo establecido en esta Ley.

Lo dispuesto en los dos párrafos anteriores se entiende sin perjuicio de los demás derechos que puedan corresponder al cesionario con arreglo a la legislación vigente.

Artículo 4.

Expedida la cédula de habitabilidad por la Delegación Provincial del Ministerio de la Vivienda y acreditada por el promotor la entrega de la vivienda al comprador, se cancelarán las garantías otorgadas por la Entidad aseguradora o avalista.

Artículo 5.

Será requisito indispensable para la propaganda y publicidad de la cesión de viviendas mediante la percepción de cantidades a cuenta con anterioridad a la iniciación de las obras o durante el período de construcción, que se haga constar en las mismas que el promotor ajustará su actuación y contratación al cumplimiento de los requisitos establecidos en la presente Ley; haciendo mención expresa de la Entidad garante, así como de las Bancarias o Cajas de Ahorro en las que habrán de ingresarse las cantidades anticipadas en cuenta especial. Dichos extremos se especificarán en el texto de la publicidad que se realice.

Artículo 6.

Derogado por L.O. 10/1995, 23 de Noviembre, del Código Penal. (Se refería a multas por incumplimiento de esta Ley; también calificaba como delito o falta la no devolución de la totalidad de las cantidades anticipadas.)

Artículo 7.

Los derechos que la presente Ley otorga a los cesionarios tendrán el carácter de irrenunciables.

DISPOSICIÓN FINAL PRIMERA.

Se autoriza al Gobierno para que a propuesta del Ministro de la Vivienda, y mediante Decreto, determine los Organismos de carácter oficial que, por ofrecer suficiente garantía, se exceptúen de la aplicación de las anteriores normas.

DISPOSICIÓN FINAL SEGUNDA.

Se autoriza a los Ministros de Justicia y Vivienda para que dicten las disposiciones complementarias que estimen necesarias para el desarrollo de la presente Ley, que comenzará a regir el día de su publicación en el *Boletín Oficial del Estado*.

DISPOSICIÓN ADICIONAL.

Se autoriza al Gobierno para que por Decreto, y en el plazo de seis meses a contar desde la entrada en vigor de la presente Ley, adapte los principios de la misma que pudieran serles de aplicación a las comunidades y cooperativas de viviendas.

Dado en el Palacio de El Pardo, a 27 de julio de 1968.

Francisco Franco.

El Presidente de las Cortes, Antonio Iturmendi Bañales.

Anexo IV

Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación.

DISPOSICIÓN ADICIONAL PRIMERA. Percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción.

La percepción de cantidades anticipadas en la edificación por los promotores o gestores se cubrirá mediante un seguro que indemnice el incumplimiento del contrato en forma análoga a lo dispuesto en la Ley 57/1968, de 27 de julio, sobre percepción de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas. Dicha Ley, y sus disposiciones complementarias, se aplicarán en el caso de viviendas con las siguientes modificaciones:

- a. La expresada normativa será de aplicación a la promoción de toda clase de viviendas, incluso a las que se realicen en régimen de comunidad de propietarios o sociedad cooperativa.
- b. La garantía que se establece en la citada Ley 57/1968 se extenderá a las cantidades entregadas en efectivo o mediante cualquier efecto cambiario, cuyo pago se domiciliará en la cuenta especial prevista en la referida Ley.
- c. La devolución garantizada comprenderá las cantidades entregadas más los intereses legales del dinero vigentes hasta el momento en que se haga efectiva la devolución.
- d. Las multas por incumplimiento a que se refiere el párrafo primero del artículo 6 de la citada Ley, se impondrán por las Comunidades Autónomas, en cuantía, por cada infracción, de hasta el 25 % de las cantidades cuya devolución deba ser asegurada o por lo dispuesto en la normativa propia de las Comunidades Autónomas.

Anexo V

CUENTA TÉCNICA TOTAL SECTOR

	año 2000		año 2001		año 2002		año 2003	
	Negocio directo y aceptado	Negocio retenido	Negocio directo y aceptado	Negocio retenido	Negocio directo y aceptado	Negocio retenido	Negocio directo y aceptado	Negocio retenido
PRIMAS IMPUTADAS (Miles de euros)	37.374.926	35.372.141	40.766.339	38.314.850	46.029.686	43.058.897	39.860.931	36.517.078
PRIMAS IMPUTADAS (Base %)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
INGRESOS DE LAS INVERSIONES	15,41	16,28	15,94	16,96	17,92	19,15	19,91	21,73
PLUSVALÍAS NO REAL. DE LAS INV.	6,92	7,31	5,65	6,01	4,21	4,50	3,49	3,81
OTROS INGRESOS TÉCNICOS	0,34	0,36	0,39	0,41	0,36	0,38	0,48	0,53
TOTAL SINIESTRALIDAD	64,58	63,39	68,18	67,63	65,92	66,10	78,42	80,44
VAR. OTRAS PROV. TÉCNICAS NO VIDA	0,20	0,21	0,19	0,20	0,23	0,25	0,31	0,34
TOTAL VAR. OTRAS PROV. TÉCN. VIDA	31,06	33,14	25,37	27,00	25,11	26,83	14,31	15,63
PART. EN BENEFICIOS Y EXTORNOS	0,79	0,83	0,67	0,71	0,77	0,82	0,73	0,80
TOTAL GASTOS DE EXPLOTACIÓN	10,59	9,87	11,44	10,69	10,85	10,09	13,62	12,87
VAR. PROV. ESTABILIZACIÓN	0,14	0,14	0,13	0,14	0,19	0,21	0,32	0,35
TOTAL OTROS GASTOS TÉCNICOS	0,93	0,98	1,04	1,10	1,04	1,11	1,12	1,22
X								
GASTOS DE LAS INVERSIONES	2,53	2,67	4,85	5,16		8,53	4,72	5,16
MINUSVALÍAS NO REAL. DE LAS INV.	9,58	10,12	7,18	7,64	6,21	6,64	2,06	2,25
RESULTADO DE LA CUENTA TÉCNICA	2,29	2,59	2,92	3,10	4,18	3,46	8,26	7,00
retención de cedente	94,64%		93,99%		93,55%		91,61%	

Fuente: ICEA

Anexo V bis

CUENTA TÉCNICA TOTAL NO VIDA

	año 2000		año 2001		año 2002		año 2003	
	Negocio directo y aceptado	Negocio retenido	Negocio directo y aceptado	Negocio retenido	Negocio directo y aceptado	Negocio retenido	Negocio directo y aceptado	Negocio retenido
PRIMAS IMPUTADAS (Miles euros)	14.502.634	12.674.292	17.856.204	15.662.497	20.082.996	17.405.222	22.447.748	19.406.395
PRIMAS IMPUTADAS (Base %)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
INGRESOS DE LAS INVERSIONES	7,43	8,50	6,70	7,64	5,58	6,44	6,84	7,91
OTROS INGRESOS TÉCNICOS	0,77	0,88	0,61	0,69	0,63	0,73	0,72	0,83
TOTAL SINISTRALIDAD	79,86	79,38	78,15	78,06	72,66	73,95	71,59	74,06
VAR. OTRAS PROV. TÉCNICAS	0,50	0,58	0,44	0,50	0,53	0,61	0,55	0,64
PART. EN BENEFICIOS Y EXTORNOS	0,23	0,26	0,16	0,18	0,15	0,17	0,18	0,21
TOTAL GASTOS DE EXPLOTACIÓN	21,76	21,53	21,00	20,82	20,05	19,91	19,55	19,33
VAR. PROV. ESTABILIZACIÓN	0,35	0,40	0,30	0,34	0,44	0,51	0,57	0,66
TOTAL OTROS GASTOS TÉCNICOS	1,72	1,97	1,93	2,20	1,94	2,23	1,62	1,88
GASTOS DE LAS INVERSIONES	1,64	1,87	2,24	2,56	4,10	4,73	1,99	2,30
RESULTADO DE LA CUENTA TÉCNICA	2,14	3,40	3,09	3,67	6,35	5,05	11,49	9,66
retención de cedente	0,87		0,88		0,87		0,86	

Fuente: ICEA

Anexo V ter

CUENTA TÉCNICA CAUCIÓN

	año 2000		año 2001		año 2002		año 2003	
	Negocio directo y aceptado	Negocio retenido	Negocio directo y aceptado	Negocio retenido	Negocio directo y aceptado	Negocio retenido	Negocio directo y aceptado	Negocio retenido
PRIMAS IMPUTADAS (Miles euros)	27.905	11.917	38.129	11.048	44.563	20.143	63.509	30.595
PRIMAS IMPUTADAS (Base %)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
INGRESOS DE LAS INVERSIONES	9,01	21,11	7,67	26,47	5,67	12,55	5,01	10,39
OTROS INGRESOS TÉCNICOS	0,27	0,64	0,18	0,61	0,13	0,29	0,12	0,25
TOTAL SINIESTRALIDAD	25,12	56,83	-1,63	9,40	20,54	38,58	25,69	46,57
VAR. OTRAS PROV. TÉCNICAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,00	-0,00
PART. EN BENEFICIOS Y EXTORNOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL GASTOS DE EXPLOTACIÓN	28,57	19,47	18,17	0,36	25,96	16,53	25,74	13,81
VAR. PROV. ESTABILIZACIÓN	1,89	4,43	2,60	8,98	1,53	3,38	1,48	3,08
TOTAL OTROS GASTOS TÉCNICOS	2,02	4,74	1,33	4,58	1,24	2,75	1,38	2,86
GASTOS DE LAS INVERSIONES	1,79	4,18	2,47	8,52	2,54	5,61	1,17	2,42
RESULTADO DE LA CUENTA TÉCNICA	49,91	32,10	84,90	95,24	53,99	45,99	49,67	41,91

retención de cedente

42,70%

28,97%

45,20%

48,17%

Fuente: ICEA

Subpartida de Total Siniestralidad:
Variación provisión para prestaciones

- 7 %

9,52 %

-10,01 %

-7,88 %

-6,90 %

-1,26 %

9,03 %

16,42 %

Anexo VI

COMPañÍAS CAUCIÓN evolución de primas 1999-2003

Caución	Primas 2003		Primas 2002		Primas 2001		Primas 2000		Primas 1999	
	importe	incremento	importe	incremento	importe	incremento	importe	incremento	importe	incremento
HCC	12.628.369	16,11%	10.876.020	15,92%	9.382.349	23,14%	7.619.000	25,48%	6.071.968	
ACC	12.435.235	21,35%	10.247.074	23,66%	8.286.450	8,75%	7.620.000	31,54%	5.792.955	
CyC	8.344.127	-1,82%	8.498.667	0,90%	8.423.203	-2,92%	8.677.000	-10,05%	9.646.154	
Mapfre	7.999.506	15,74%	6.911.707	-6,99%	7.431.123	0,95%	7.361.000	8,49%	6.784.915	
Asefa	7.705.775	40,67%	5.478.000	-2,07%	5.593.764	26,33%	4.428.000	9,57%	4.041.182	
Cesce	4.836.000	23,71%	3.909.000	22,39%	3.194.001	21,12%	2.637.000	7,32%	2.457.097	
AXA	3.842.393	10,26%	3.484.769	8,43%	3.213.729	-8,78%	3.523.097	83,87%	1.916.073	

primas ramo caución 65.585.339 12,36% 58.368.230 0,58% 58.030.000 18,34% 49.037.000 11,45% 44.000.000

primas 7 cías. 57.791.405 16,97% 49.405.237 8,52% 45.524.619 8,74% 41.865.097 14,04% 36.710.344

7 cías. / total caución 88,12% 84,64% 78,45% 85,37% 83,43%

importes en euros
primas seguro directo

elaboración propia, datos de ICEA y DGS

HCC: HOUSTON CASUALTY COMPANY EUROPE

CyC: CRÉDITO Y CAUCIÓN

Mapfre: MAPFRE CAUCIÓN Y CRÉDITO

En 2001, Musini emitió primas por 7.328.611 euros.

Sustituyendo Musini por AXA, la concentración se hubiera

elevado al 85 % (salvo ese ejercicio, en estos 5 últimos años,

Musini nunca superó los 2 mill. €)

Anexo VI bis

COMPAÑÍAS CAUCIÓN

primas totales (seguro directo) cías., primas en caución, resultados cuenta técnica no vida ...

	HCC	ACC	CyC	Mapfre	Asefa	Cesce	AXA (no vida)
ejercicio	12.628.369	12.435.235	8.344.127	7.999.506	7.705.775	4.836.000	3.842.393
2003		12.435.235	315.703.848	104.600.000	112.086.795	101.384.600	
primas caución / total primas		100,00%	2,64 %	7,65 %	6,87%	4,77%	
rtdo. caución		1.421.920	- 2.565.259	1.115.000	1.915.318	741.780	
rtdo. cía.		1.421.920	49.747.390	9.700.000	5.747.081	5.344.550	
rtdo. caución / total rtdos.		100,00%	-5,15 %	11,49 %	33,33%	13,88%	
rtdo. caución / primas caución		11,43%	-30,74 %	13,94 %	24,86%	15,34%	

ejercicio	10.876.020	10.247.074	8.498.667	6.911.707	5.478.000	3.909.000	3.411.900
2002	48.152.695	10.247.074	284.542.416	79.049.134	72.470.851	90.679.663	1.050.703.492
primas caución / total primas	22,59%	100,00%	2,99%	8,74%	7,56%	4,31%	0,32%
rtdo. caución	5.378.084	938.462	2.795.524	735.849	1.872.222	525.517	2.055.989
rtdo. cía.	-19.650.783	938.462	21.288.518	1.644.714	5.473.007	5.913.224	-10.636.147
rtdo. caución / total rtdos.	rtdo. positivo	100,00%	13,13%	44,74%	34,21%	8,89%	rtdo. positivo
rtdo. caución / primas caución	49,45%	9,16%	32,89%	10,65%	34,18%	13,44%	60,26%

HCC: HOUSTON CASUALTY COMPANY EUROPE

CyC: CRÉDITO Y CAUCIÓN

Mapfre: MAPFRE CAUCIÓN Y CRÉDITO

cifras en euros

datos para operaciones en España de las Cías, no Portugal ni Francia

primas: primas devengadas seguro directo (en caución y en total cía.)

resultado: resultado de la cuenta técnica no vida

elaboración propia, datos de ICEA, DGS y Compañías

Anexos VII

LICITACION OFICIAL POR AGENTE CONTRATANTE. ADMINISTRACIONES PUBLICAS										
TOTAL CONSTRUCCION / MILES DE EUROS incluye edificación y obra civil										
AÑO	ADMINISTRACIONES PUBLICAS						GRUPO FOMENTO			
	TOTAL	ESTADO		SEGURIDAD SOCIAL	ENTES TERRITORIALES	TOTAL	MINISTERIO	ORGANISMOS AUTONOMOS	ENTIDADES PUBLICAS ESTATALES	
		TOTAL	ADMN. GENERAL DEL ESTADO						ORGANISMOS AUTONOMOS	
1999	15.958.630	5.195.605	4.697.506	498.099	675.247	10.087.778	3.540.630	1.960.548	249	1.579.834
2000	16.316.212	6.206.657	5.873.998	332.659	225.702	9.883.853	4.881.023	1.873.926	2.807	3.004.289
2001	23.729.466	8.917.374	8.365.278	552.096	329.206	14.482.886	7.394.617	2.771.347	755	4.622.516
2002	26.834.207	9.440.263	8.682.749	757.514	52.038	17.341.905	8.004.754	3.642.981	2.062	4.359.711
2003	23.909.389	10.627.588	9.924.266	703.322	114.373	13.167.429	8.352.788	2.473.862	156	5.878.771

Fuentes: Ministerio de Fomento, INE

incremento licitaciones: 2000-1999: 2,24 % incremento adjudicaciones 2003-2002: 9,69 %
 2001-2000: 45,43 %
 2002-2001: 13,09 %
 2003-2002: - 10,90 %

ADJUDICACIONES DEL GRUPO FOMENTO: MINISTERIO, OO.AA. Y ENTIDADES PUBLICAS ESTATALES												
TOTAL CONSTRUCCION / MILES DE EUROS incluye edificación y obra civil												
AÑO	TOTAL	MINISTERIO	OO.AA.	ENTIDADES PUBLICAS ESTATALES								
				TOTAL	AENA	FEVE	GIF	PUERTOS	RENFE	CORREOS Y TELEGRAFOS	SEPEs	
2002	7.143,674	3.536.092	326	3.607.256	1.493.407	38.798	1.224.923	278.934	436.247	65.085		63.241
2003	7.835,509	3.158.140	156	4.677.213	903.224	53.730	2.854.426	346.619	330.589	43.451		143.115

Fuentes: Ministerio de Fomento, INE

Anexos VIII

VISADOS DE DIRECCION DE OBRA: OBRA NUEVA.								
Superficie a construir y presupuesto de ejecución según destino principal								
TOTAL NACIONAL								
AÑO	SUPERFICIE A CONSTRUIR (en m2)				PRESUPUESTO EJECUCION MATERIAL (miles euros.)			
	TOTAL	EDIFICIOS DE VIVIENDAS	SERVICIOS COMERCIALES	OTROS DESTINOS	TOTAL	EDIFICIOS DE VIVIENDAS	SERVICIOS COMERCIALES	OTROS DESTINOS
1999	101.448.680	84.039.649	4.481.564	12.927.467	26.143.117,1	21.889.826,4	880.606,6	3.372.684,1
2000	106.615.399	87.317.450	6.042.717	13.255.232	28.506.242,5	23.566.203,9	1.180.119,7	3.759.918,9
2001	104.288.572	82.557.473	7.329.381	14.401.718	29.221.528,3	23.331.807,5	1.776.406,6	4.113.314,2
2002	107.390.683	85.909.276	6.435.979	15.045.428	31.275.535,2	25.468.287,1	1.390.620,7	4.416.627,4
2003	126.176.621	102.967.807	6.885.941	16.319.064	38.798.717,4	31.843.554,4	1.689.680,2	5.265.022,2

Fuente: Ministerio de Fomento

DATOS GENERALES. LICENCIAS MUNICIPALES DE OBRA (Edificación y Vivienda)

TOTAL NACIONAL(*)							
AÑO	EDIFICACION DE NUEVA PLANTA						
	EDIFICIOS A CONSTRUIR			SUPERFICIE A CONSTRUIR (miles m2)			VIVIENDAS A CONSTRUIR
	TOTAL	RESIDENCIAL	NO RESIDENCIAL	TOTAL	EN EDIFIC. RESIDENCIAL	EN EDIF. NO RESIDENCIAL	
1999	146.939	131.280	15.659	80.802	66.586	14.216	392.208
2000	156.879	141.043	15.836	89.368	73.286	16.082	438.620
2001	148.775	132.942	15.833	86.049	67.626	18.423	397.389
2002	146.950	131.249	15.701	85.757	69.486	16.271	407.910
2003	166.275	149.501	16.774	96.422	79.664	16.758	469.327

(*) LA INFORMACION CORRESPONDIENTE AL AÑO 2000, 2001, 2002 Y 2003 ES PROVISIONAL.

Fuente: Ministerio de Fomento

Anexos IX

PASIVOS CONTINGENTES Y COMISIONES COBRADAS POR ENTIDADES DE CRÉDITO. MUESTRA DE 6 ENTIDADES.

La Caixa (Datos consolidados. Importes en miles de euros)

	2003	2002
1. Pasivos contingentes	6.056.325	5.181.728
de los cuales,		
1.1 Aavales, Fianzas y Caucciones	5.744.139	4.871.323
1.1 / 1	94,85 %	94 %
2. Comisiones percibidas	1.020.431	997.371
de las cuales,		
2.1 Por Pasivos contingentes	53.255	43.858
2.1 / 2	5,22 %	4,40 %
Comisiones atribuidas a 1.1	50.512	41.227
Negocio en España	98,33 %	98,34 %
Comisiones de 1.1 en España	49.668	40.543

Fuente: memoria 2003 La Caixa

CAIXA DE CATALUNYA (Datos consolidados. Importes en miles de euros)

	2003	2002
1. Pasivos contingentes	1.718.504	1.550.397
de los cuales,		
1.1 Aavales, Fianzas y Caucciones	1.645.382	1.449.698
1.1 / 1	95,75 %	93,50 %
2. Comisiones percibidas	234.700	206.596
de las cuales,		
2.1 Por Pasivos contingentes	13.390	11.020
2.1 / 2	5,71 %	5,33 %
Comisiones atribuidas a 1.1	12.821	10.304

Fuente: memoria 2003 Caixa de Catalunya

CAIXA DEL PENEDÈS (Datos consolidados. Importes en miles de euros)

	2003	2002
1. Pasivos contingentes	301.583	249.123
de los cuales,		
1.1 Aavales y Caucciones	297.814	234.543
1.1 / 1	98,75 %	94,15 %

2. Comisiones percibidas	49.675	45.969
de las cuales,		
2.1 Por Pasivos contingentes	3.704	3.164
2.1 / 2	7,45 %	6,88 %
Comisiones atribuidas a 1.1	3.658	2.990

Fuente: memoria 2003 Caixa del Penedès

GRUPO BBVA (Datos consolidados. Importes en miles de euros)

	2003	2002	2001
1. Pasivos contingentes	16.651.511	18.156.828	16.475.604
de los cuales,			
1.1 Avales, Fianzas y Caucciones	13.588.729	15.109.713	13.713.924
1.1 / 1	81,61 %	83,22 %	83,24 %
2. Comisiones percibidas	3.882.568	4.330.993	4.833.617
de las cuales,			
2.1 Por Pasivos contingentes	138.715	135.595	136.052
2.1 / 2	3,57 %	3,13 %	2,81 %
Comisiones atribuidas a 1.1	113.205	112.842	113.250
Comisiones percibidas en España	45,95 %	42,79 %	39,73 %
Comisiones de 1.1 en España	52.018	48.285	44.942

Fuente: memoria 2003 BBVA

GRUPO BANCO POPULAR (Datos consolidados. Importes en miles de euros)

	2003	2002	2001
1. Pasivos contingentes	6.405.437	5.283.579	4.279.024
de los cuales,			
1.1 Avales, Fianzas y Caucciones	5.937.151	4.897.752	3.941.196
1.1 / 1	92,69 %	92,70 %	92,11 %
2. Comisiones percibidas	779.815	729.678	703.301
de las cuales,			
2.1 Por avales y cauciones	67.127	57.042	49.151
2.1 / 2	8,61 %	7,82 %	6,99 %
Comisiones percibidas en España	96,82 %	98,66 %	98,46 %
Comisiones 1.1 en España	64.992	56.278	48.394

Fuente: memoria 2003 Banco Popular

GRUPO SANTANDER (Datos consolidados. Importes en miles de euros)

	2003	2002	2001
1. Pasivos contingentes	30.754.189	27.702.660	31.353.083
de los cuales,			
1.1 Fianzas, Avales y Caucciones	27.273.863	23.862.726	26.101.265
1.1 / 1	88,68 %	86,14 %	83,25 %

2. Comisiones percibidas de las cuales,	5.098.879	5.147.086	5.535.183
2.1 Por pasivos contingentes	226.988	212.346	219.754
2.1 / 2	4,45 %	4,12 %	3,97 %
Comisiones percibidas en España	50,93 %	45,79 %	40,96 %
Comisiones de 1.1 en España	102.518	83.757	74.934

Fuente: memoria 2003 Grupo Santander

Las “comisiones atribuidas a 1.1 Avaluos, Fianzas y Caucciones” las obtenemos de multiplicar el importe de las comisiones percibidas por “Pasivos Contingentes” por el porcentaje que en esta partida significan los “Avaluos, Fianzas y Caucciones”. Después, se corrige este importe con el porcentaje que representa el negocio generado en España para cada entidad. Para estas 6 entidades, el promedio de comisiones percibidas en España es del 58 %.

El total de las comisiones cobradas en 2003 por negocio en España por las 6 entidades de crédito escogidas en la muestra suma 6.423.681.000 euros. El total de las comisiones percibidas por las entidades de crédito es de 10.504.000.000 euros, según veíamos en **Cuadro 6**. Creemos haber realizado una selección representativa.

A partir de la información recogida de las anteriores entidades financieras, calculamos para todo el sector de crédito que el 4 % de las comisiones cobradas corresponden a “avalos, fianzas y caucciones”, por lo que estimamos en 420 millones de euros las comisiones totales percibidas por el concepto mencionado. Ver **Cuadro 7**.

Anexo X

PASIVOS CONTINGENTES AVALES PRESTADOS POR ENTIDADES DE CRÉDITO (BANCOS, CAJAS DE AHORROS Y COOPERATIVAS)

4. ENTIDADES DE CREDITO (INFORMACIÓN OBTENIDA DE LOS ESTADOS DE SUPERVISIÓN)											4.58 Bancos. Cuentas de orden			
E) BALANCES DE LOS COMPONENTES DE ENTIDADES DE CRÉDITO														
<i>Millones de euros</i>														
	Pasivos contingentes				Compromisos y riesgos contingentes				Operaciones de futuro	Otros compromisos	Otras cuentas de orden			
	Total	Del cual:		Créditos documentarios	Otras	Total	Disponibles por terceros	Cesiones temporales con opción de recompra			Otras	Activos en suspenso regulizados	Transferencias de activos	Otras
	1=2+4+5	2	3	4	5	6=7 a 9	7	8	9	10	11	12	13	14
98	72 458	67 373	1 016	3 649	1 435	87 677	82 047	-	5 629	988 850	14 193	13 628	4 642	692 652
99	97 095	92 302	4 956	4 001	792	102 382	94 323	-	8 059	1 245 140	21 239	15 555	6 999	787 379
00	115 734	110 256	3 474	4 550	929	106 371	96 621	-	9 750	1 294 483	28 049	15 791	11 611	983 948
01	126 161	120 795	4 385	4 393	973	110 201	101 765	-	8 436	1 645 938	31 168	15 788	12 827	1 452 243
02	127 841	122 535	4 101	4 513	793	116 436	106 703	-	9 733	1 550 893	24 742	14 635	20 839	1 397 464
03 Feb	130 312	125 155	4 153	4 384	773	118 149	108 403	-	9 747	1 538 245	29 233	14 671	20 421	1 385 598
Mar	133 871	128 847	5 750	4 249	774	116 236	108 551	-	7 685	1 537 375	26 748	14 666	21 369	1 391 466
Abr	130 949	126 084	4 042	4 084	781	116 988	106 331	-	10 658	1 554 529	29 676	14 652	20 943	1 420 547
May	127 601	122 554	2 518	4 265	781	117 196	107 900	-	9 296	1 716 681	28 207	14 624	20 887	1 426 938
Jun	129 215	124 067	4 063	4 375	772	121 550	110 322	-	11 228	1 694 639	26 513	14 629	21 486	1 459 884
Jul	127 054	121 964	4 195	4 324	767	124 768	114 288	-	10 480	1 675 729	27 486	14 648	21 269	1 489 165
Ago	127 367	122 345	4 200	4 257	765	116 983	109 522	-	7 461	1 598 307	24 372	14 677	21 717	1 501 761
Sep	123 833	119 015	4 149	4 062	758	127 160	115 411	-	11 749	1 603 189	26 812	14 683	24 182	1 499 310
Oct	125 854	120 733	5 455	4 354	766	126 228	116 600	-	9 628	1 530 578	27 280	14 718	24 939	1 565 152
Nov	127 120	121 905	7 828	4 427	788	132 297	123 081	-	9 215	1 659 947	25 198	14 749	25 774	1 595 924
Dic	129 662	124 431	7 763	4 471	760	134 417	123 754	-	10 663	1 449 952	26 529	14 696	26 906	1 662 188

Fuente: Banco de España

4. ENTIDADES DE CREDITO (INFORMACIÓN OBTENIDA DE LOS ESTADOS DE SUPERVISIÓN)											4.68 Cajas de Ahorros. Cuentas de orden				
E) BALANCES DE LOS COMPONENTES DE ENTIDADES DE CRÉDITO															
<i>Millones de euros</i>															
	Pasivos contingentes				Compromisos y riesgos contingentes				Operaciones de futuro	Otros compromisos	Otras cuentas de orden				
	Total	Del cual:		Créditos documentarios	Otras	Total	Disponibles por terceros	Cesiones temporales con opción de recompra			Otras	Total	Activos en suspenso regulizados	Transferencias de activos	Otras
	1=2+4+5	2	3	4	5	6=7 a 9	7	8	9	10	11	12=13 a 15	13	14	15
98	15 933	15 207	515	471	255	41 249	39 124	-	2 125	118 788	9 995	298 697	3 835	1 275	293 587
99	19 794	18 984	756	525	285	52 715	47 619	-	5 097	208 883	9 870	371 545	4 645	4 247	362 653
00	31 640	30 553	974	551	536	71 645	61 650	-	9 995	362 509	4 688	426 678	4 554	5 409	416 715
01	39 049	37 917	1 125	664	469	87 349	72 429	-	14 920	520 037	7 244	564 901	4 568	8 492	551 842
02	42 664	41 093	1 528	805	767	107 751	87 201	-	20 550	626 055	3 668	671 910	4 794	12 742	654 373
03 Feb	44 334	42 836	1 543	731	767	110 385	89 552	-	20 814	657 485	7 640	662 109	4 804	12 281	645 024
Mar	48 519	47 001	1 578	756	762	111 154	90 100	-	21 054	613 727	8 385	678 131	4 814	13 225	660 091
Abr	48 856	47 327	1 685	761	769	114 125	91 616	-	22 509	611 102	5 568	690 390	4 845	14 021	661 524
May	46 074	44 528	1 745	776	770	114 564	92 338	-	22 225	615 953	9 293	689 798	4 877	13 896	671 025
Jun	46 329	44 751	1 743	802	776	118 394	94 878	-	23 516	594 380	5 579	683 199	4 825	13 877	664 497
Jul	47 180	45 625	1 916	776	780	118 967	95 364	-	23 603	605 442	6 051	689 768	4 849	15 149	669 770
Ago	46 571	45 031	1 896	763	778	119 946	96 763	-	23 183	619 800	4 822	696 554	4 851	14 940	676 763
Sep	47 538	46 059	1 941	718	761	121 490	96 334	-	25 156	619 021	6 275	698 726	4 863	17 300	676 563
Oct	47 048	45 535	1 998	738	775	122 131	97 314	-	24 817	618 524	7 642	729 101	4 864	17 575	706 661
Nov	47 406	45 849	2 108	765	792	124 736	99 769	-	24 967	616 157	9 613	734 169	4 862	17 971	711 336
Dic	50 615	48 987	2 063	821	808	126 890	100 424	-	26 466	596 793	13 482	740 079	4 976	20 400	714 703

Fuente: Banco de España

	4. ENTIDADES DE CREDITO (INFORMACIÓN OBTENIDA DE LOS ESTADOS DE SUPERVISIÓN)											4.78 Cooperativas de crédito. Cuentas de orden			
	E) BALANCES DE LOS COMPONENTES DE ENTIDADES DE CRÉDITO														
	Millones de euros														
	Total	Pasivos contingentes	Compromisos y riesgos conting.			Operació. de futuro	Otros compromisos	Otras cuentas de orden							
Total			Disponibles por terceros	Otros	Total			Activos en suspens regulariz.	Transeferencias de activos	Otros					
1=2+3+6a8	2	3=4+5	4	5	6	7	8=9 a 11	9	10	11					
96	24 265	4 273	3 642	3 374	268	3 708	290	12 352	397	17	11 938				
99	25 798	3 571	3 814	3 801	12	4 738	198	13 477	438	395	12 644				
00	30 806	3 475	4 787	4 771	16	6 002	138	16 404	440	442	15 522				
01	37 235	4 833	5 836	5 817	19	4 835	111	21 821	501	621	20 699				
02	39 989	5 391	6 582	6 551	31	4 699	36	23 280	538	1 421	21 322				
03 Feb	40 726	5 685	7 838	7 808	31	4 964	35	22 204	559	1 382	20 264				
Mar	39 976	5 240	6 952	6 921	31	4 879	35	22 870	556	1 364	20 950				
Abr	40 649	5 212	7 018	6 987	31	5 251	66	23 102	556	1 348	21 198				
May	43 262	5 464	7 303	7 272	31	6 974	37	23 485	545	1 596	21 344				
Jun	42 052	5 564	7 711	7 681	30	4 949	38	23 790	548	1 578	21 663				
Jul	43 003	5 283	7 649	7 619	30	4 760	39	25 272	547	1 795	22 930				
Ago	43 607	5 298	7 929	7 896	33	4 849	40	25 491	548	1 775	23 168				
Sep	42 745	5 122	8 227	8 195	33	4 948	107	24 340	543	1 752	22 036				
Oct	44 123	5 150	8 097	8 065	32	5 195	41	25 639	553	2 423	22 663				
Nov	45 874	5 597	8 272	8 240	32	5 798	40	26 167	560	2 728	22 879				
Dic	47 393	5 797	8 366	8 342	24	6 356	51	26 822	559	3 101	23 162				

Fuente: Banco de España

No incluimos información sobre Cooperativas de Crédito en el **Cuadro 5** porque del Banco de España sólo obtenemos datos referidos a Pasivos Contingentes (que suponen un 3 % respecto al de Bancos y Cajas de Ahorro) y no sobre la subpartida Avales Prestados. Según los cuadros siguientes de Anexo X bis, las comisiones cobradas por las Cooperativas de Crédito significan un 4,32 % en el total del sector de Entidades de Crédito.

Anexo X bis

COMISIONES PERCIBIDAS POR ENTIDADES DE CRÉDITO (BANCOS, CAJAS DE AHORROS Y COOPERATIVAS)

	4. ENTIDADES DE CRÉDITO															4.36 Estructura de la cuenta de resultados	
	C) CUENTA DE RESULTADOS															Bancos, cajas de ahorros y cooperativas	
	Millones de euros																
	Productos financieros	Costes financieros	Margen de intermediación	Otros productos y gastos ordinarios (c)	Margen ordinario	Gastos de explotación	Margen de explotación	Venta de valores e inmuebles	Saneamientos y dotac. netas insolvencias	Otros saneamientos y dot.n. otros especiales	Resto adeudados y abonos	Beneficios antes imptos (cont. hasta 1991)	Impuestos si sociedades	Beneficio contable (desde 1992)	Pro memoria		
(a)	(b)	3	4	5	6	de personal 7	8	9	10	11	12	13	14	15	Total dotac. fondos 16	Recursos generados 17	
99	41 441	21 024	20 418	7 388	27 806	18 277	11 076	9 529	1 720	1 171	1 010	-272	8 796	1 876	6 920	3 298	13 799
00	50 419	28 236	22 183	8 453	30 637	19 341	11 601	11 296	3 552	2 116	1 498	-1 432	9 802	1 517	8 285	5 560	17 213
01	61 765	33 966	27 798	8 186	35 984	20 572	12 302	15 412	1 608	3 171	3 823	-268	9 758	1 171	8 587	8 043	19 794
02	56 950	29 080	27 869	8 480	36 349	21 286	12 676	15 063	2 346	3 239	3 206	-767	10 197	947	9 250	8 332	20 600
03	54 341	25 486	28 855	8 243	37 098	21 814	13 028	15 284	2 313	4 433	995	-441	11 728	2 287	9 441	7 905	21 675

(c) Véase detalle en cuadro 4.40.

Fuente: Banco de España

Las comisiones están incluidas en “**otros productos y gastos ordinarios**”, cuyo detalle consta en el cuadro siguiente 4.40.

	4. ENTIDADES DE CRÉDITO C) CUENTA DE RESULTADOS					4.40 Otros productos y gastos ordinarios Bancos, cajas de ahorro y cooperativas								
	Millones de euros													
	Neto +10 1=2+6+	Comisiones				Operaciones con moneda extranjera				Otras operaciones financieras				
		Neto	De las que:		Comisio- nes pagadas	Neto	Benefi- cios en opera- ciones	Pérdidas en opera- ciones	Dotacio- nes ne- tas a fondos especia- les	Neto	Venta valores renta fija in- versión	Venta otros activos finan- cieros	Por oper.futuro	
		Comisio- nes per- cibidas	Por ser- vicios cobros y pagos									Benefi- cio neto	Dotac. por pérdi- das po- tencia- les	
99	7 388	6 560	7 841	3 379	1 282	367	397	22	8	462	340	-13	404	46
00	8 453	7 270	8 747	3 880	1 477	771	788	15	1	412	-67	42	786	43
01	8 186	7 501	9 145	4 258	1 643	285	434	7	143	400	225	61	581	196
02	8 480	7 992	9 819	4 710	1 827	135	555	6	414	352	450	136	492	239
03	8 243	8 594	10 504	4 925	1 910	-1 196	623	5	1 815	845	465	219	-630	-44

Fuente: Banco de España

El concepto que nos interesa figura en la columna 3, “**comisiones percibidas**” (por negocio generado en España), que se ha copiado en **Cuadro 6**, y sirve de base, en **Cuadro 7**, para estimar las comisiones cobradas por el sector de entidades de crédito en “avales, fianzas y cauciones”.

Anexo XI

CUESTIONARIO CAUCIÓN Juan Luis Moreno

II Master Dirección Entidades Aseguradoras Universidad de Barcelona 2003-2004

Confirmación datos ejercicio 2001

Primas seguro directo ramo Caución:

Resultado cuenta técnica ramo Caución:

Confirmación datos ejercicio 2002

Primas seguro directo ramo Caución:

Resultado cuenta técnica ramo Caución:

Datos ejercicio 2003

Primas seguro directo ramo Caución:

Primas reaseguro cedido ramo Caución:

Siniestralidad neta de reaseguro ramo Caución:

Resultado cuenta técnica ramo Caución:

Previsión primas ejercicio 2004:

¿Cómo se reparten porcentualmente las primas en su Compañía entre Caución (entendida como fianzas ante Administraciones) y Afianzamiento?

Personal total Compañía / Personal adscrito ramo Caución:

Productos REALMENTE operativos ramo Caución (indicar SÍ o NO, por favor):

Afianzamiento de Cantidades Anticipadas

Afianzamiento Renta Libre:
Afianzamiento VPO:
Afianzamiento Cooperativas:

Concursos Licitación / Ejecución Obra Pública Administraciones Públicas:
Concursos Suministros Administraciones Públicas
(material médico-quirúrgico, textil, servicios ...):
Aduanas:
Garantía Decenal:
Recursos ante Administraciones:
Ejecuciones provisionales de sentencias:
Etiquetaje de Bebidas Alcohólicas: Agencias de viajes:
Máquinas recreativas: Bingos:
Televisiones: ETT's:
Empresas de seguridad: Anticipos de restituciones:
Anticipos de subvenciones:

Detallar, por favor, otros tipos de fianzas operativas que trabajen:

En su opinión, ¿a qué se deben los buenos resultados del ramo de caución?

En su opinión, ¿podría crecer más en primas el ramo de caución? ¿En qué productos?

¿Creen que la competencia de entidades financieras es muy relevante? ¿En qué productos?

Las tarifas del ramo, ¿responden a un criterio puro actuarial?

Reaseguro:
¿Hasta qué punto “marca” las tarifas”?

y los productos?

Respecto a incremento de límites de riesgo, ¿suelen encontrar respuesta positiva por parte del reaseguro o por el contrario tienen problemas de colocación? En otras palabras, ¿siempre es posible encontrar cobertura por parte del reaseguro para sus necesidades cuantitativas de riesgo?

Volumen de riesgos asegurados en los últimos 5 años:

Caución ante Administraciones Públicas:

Afianzamiento de viviendas:

Siniestralidad: ¿cómo se reparte porcentualmente entre Caución-Administraciones Públicas y Afianzamiento?

Juan Luis Moreno Pedroso

Nacido en Barcelona el 21 de Junio de 1959.

Licenciado en Ciencias Económicas, Universitat Autònoma de Barcelona, 1981.
Post-grado en Dirección Técnica de Seguros de Daños y Patrimoniales,
Universitat de Barcelona, 2004.

Experiencia profesional desarrollada en Compañías y Corredurías de Seguros.
Especialización en Seguros de Caución y de Crédito.

COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”
Master en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

PUBLICACIONES

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/2010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L’ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldes Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d’Automòbil amb Resultat de Danys Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008
- 20.- Sergi Casas del Alcazar: “El PPlan de Contingencias en la Empresa de Seguros” 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: “Análisis Global del Seguro de Decesos” 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: “El Seguro de Comunidades y su Gestión” 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: “Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles” 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: “Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras” 2003-2004

- 25.- Ricard Doménech Pagés: "La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca" 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: "Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos" 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: "Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida" 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablanca: "La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro" 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: "Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos" 2004/2005
- 30.- Isabel M^a Fernández García: "Nuevos aires para las Rentas Vitalicias" 2006/2007
- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: ""El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio"" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerá Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giralt: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M^a Carmen Lara Ortíz: "Solvencia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005

- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011
- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemática del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Victor Lombardero Guarner: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006
- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolors Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009
- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Muguerra Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005

- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006
- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M^a del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004
- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004
- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009
- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011

- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004
- 111.- Jaume Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006
- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Teixidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004
- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004
- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifá: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004

- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005
- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema publico" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Costumer Experience as a Sorce of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013
- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Siniestros Diversos" 2012/2013

- 165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013
- 166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013
- 167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013
- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoan Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014
- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambrich Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014

